

Psychologie. Hirnforschung. Medizin.
Dossier 2/2016 € 8,90(D) · € 9,70(A) · € 10,–(L) · 17,40sFr. · www.gehirn-und-geist.de

Gehirn&Geist

DOSSIER

Macht der Gesellschaft

Die Psychologie des öffentlichen Lebens

Politik
Beeinflussen unsere Gene, wen wir wählen?

Frauenquote
Was Gleichberechtigung im Beruf fördert

Islamismus
Wie man Dschihadist zurückgewinnt



SONDERHEFTE ZUR PSYCHOLOGIE UND MEDIZIN

Ausgewählte Sonderhefte sind auch als PDF-Download erhältlich!



Mythen & Fakten: Was wir über Burnout wissen • Wie das Erbgut unsere Widerstandskraft prägt • Wie Sie dem »Ausbrennen« vorbeugen • € 8,90



Warum Intimität Grenzen braucht • Online-Partnerbörsen: Chancen und Gefahren • Von Hetero bis Homo: Wie wir unsere sexuelle Orientierung finden • € 8,90



Ohne Gentechnik: Mit neuen Methoden zu herzhaften Früchten • Dick durch Zucker: Mutation aus Hungerzeiten • Geschichte des Essens: Die erstaunliche Rolle der Evolution • € 8,90



Irrt euch! Warum Illusionen sinnvoll sind • Bilder im Kopf: Wie Metaphern beflügeln • Wahre Worte: Was Erklärungen sexy macht • Linguistik: Gedacht wie gesprochen • € 8,90



Faktor Zeit: Planung, Selbstkontrolle und Ungeduld • Kooperation: Zwischen Eigennutz und Gemeinsinn • Erbfaktoren: Entscheiden die Gene? • € 8,90



Alkohol und Zigaretten: Dem Verlangen widerstehen • Heroin vom Staat: Ein Modellprojekt für Junkies • Exzessives Kiffen: Was Angehörige tun können • Selbsthilfe bei Essattacken • € 8,90

www.gehirn-und-geist.de/themen



Hinter den Schlagzeilen

Mannheim ist verloren«, sagt der junge Mann, der mir schräg gegenüber in der Bahn sitzt, zu seinem Bekannten. »Irgendwann ziehen alle Deutschen da weg, und die Stadt gehört nur noch euch.« Er lacht. Sein Gesprächspartner, der offenbar Migrationshintergrund hat, zieht es vor, nicht zu antworten.

Rassistischen Äußerungen begegnet man zurzeit nicht nur in der Bahn. Vor allem im Internet, auf Portalen wie Facebook, Youtube und Twitter, spornen sich Nutzer gegenseitig zu fremdenfeindlichen Parolen an oder rufen sogar offen zu Gewalt auf. Wie sich verbaler Hass im Netz ausbreitet und nicht selten in physischer Aggression mündet, schildert der Psychologe und Journalist Theodor Schaarschmidt ab S. 56.



Liesa Klotzbücher
Redakteurin
klotzbuecher@spektrum.de

Rassismus ist zwar kein neues Phänomen, vielleicht aber ein lange unterschätztes. Während meiner Schulzeit an einem Gymnasium in Süddeutschland warf ein Mitschüler einen Molotowcocktail in eine Unterkunft für Asylbewerber. Nur durch glückliche Umstände wurde keiner der Bewohner verletzt. Ich hatte damals das Gefühl, der Vorfall sei kleingeredet worden: Einige Lehrer nahmen den Jungen in Schutz, und als er nach seiner Jugendhaft zurückkehrte, beeindruckte er manch einen Klassenkameraden mit einem Gefängnis-Tattoo auf dem Oberarm.

Dasselbe Gebäude ging im Sommer 2015 erneut in Flammen auf; die Brandstifter sind noch immer nicht gefasst. Laut Bundeskriminalamt wurde 2015 insgesamt 76-mal in Flüchtlingsunterkünften Feuer gelegt – im Vorjahr gab es lediglich sechs Fälle. Das belegt: Fremdenfeindliche Gewalt ist auf dem Vormarsch. Dieses Sonderheft greift solche und andere gesellschaftlich und politisch relevante Themen auf und betrachtet die psychologischen Mechanismen dahinter. Im »Brennpunkt Islamismus« gehen unsere Autorinnen zwei entscheidenden Fragen nach: Was bringt europäische Jugendliche dazu, ihr Leben für eine fanatische Bewegung zu riskieren (S. 44)? Und wie gewinnt man sie zurück? Das untersucht die französische Religionsanthropologin Dounia Bouzar, die Angehörige von Dschihadisten berät (S. 48).

Gute Erfahrungen mit ausländischen Mitbürgern können Hass und Angst lindern. So zeigen zahlreiche sozialpsychologische Studien, dass der Kontakt zu Mitgliedern einer anderen Gruppe Vorurteile gegen diese abbaut. Doch vielleicht reicht es nicht, wenn Menschen verschiedener Kulturen nur nebeneinanderher leben (S. 78)? Der junge Mann in der Bahn jedenfalls möchte, so sagt er, irgendwann aus Mannheim wegziehen.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen

Liesa Klotzbücher

EXPERTINNEN UND EXPERTEN IN DIESER AUSGABE




Deborah Hellmann von der Universität Osnabrück und **Hans-Peter Erb**, Professor für Sozialpsychologie in Hamburg, verraten ab S. 14, ob Wahlprognosen den Urnengang beeinflussen.

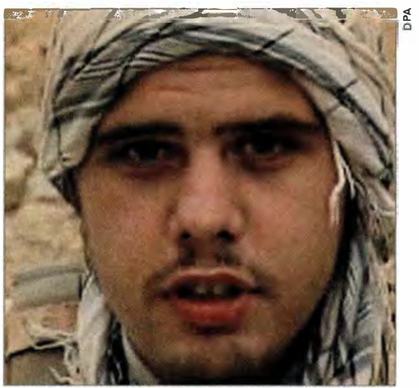



Oliver Lauenstein und **Gerhard Reese** untersuchen, wann wir uns als Europäer fühlen. Die Sozialpsychologen erläutern ab S. 20, was die Identifikation mit Europa so schwierig macht und wie man sie stärken kann.



Julia Becker traf in ihrer Karriere immer wieder auf Fälle von Sexismus. Im Interview ab S. 95 erklärt die Osnabrücker Professorin, wie subtil die moderne Diskriminierung von Frauen geworden ist.


CORBIS / XINHUA PRESS / JI HANDONG [M]


DPA

Politik

Der kleine Stups zu mehr Vernunft

Brennpunkt: Islamismus

Vom Vorstadtkind zum Gotteskrieger



www.youtube.com/watch?v=HUdmesUNAI8



FOTOLIA / IGOR MOJZES

Gesellschaft

Spezial: Sexismus




FRANK EIDEL: MIT FRDL. GEN. VON ECKART VON HIRSCHHAUSEN

Newsletter

Lassen Sie sich jeden Monat über Themen und Autoren des neuen Hefts informieren!
Wir halten Sie gern per E-Mail auf dem Laufenden – natürlich kostenlos. Registrierung unter:

www.spektrum.de/gug-newsletter

TITELBILD: ISTOCK / MIKE_KIEV



VERHALTENSÖKONOMIE Menschen handeln nicht immer zu ihrem eigenen Besten. Einige Länder schaffen deshalb Anreize, damit sich die Bürger gesünder, umweltfreundlicher oder ehrlicher verhalten. Nur ein sanfter Schubs in die richtige Richtung – oder versteckte Manipulation?

Der kleine Stups zu mehr Vernunft

VON SARAH ZIMMERMANN

CORBIS / XINHUA PRESS / JI HANDONG



Mit kleinen Tricks lassen sich Menschen zu gesünderem Verhalten animieren. An dieser U-Bahn-Station in Nanjing (China) erklingen Klaviertöne, wenn man die Stufen betritt. An mehreren Orten auf der ganzen Welt regen solche Piano-Treppen Menschen dazu an, die Rolltreppe links liegen zu lassen.

CORBIS / XINHUA PRESS / JI HANDONG

Handeln Sie immer vernünftig? Ja, schon gut, blöde Frage. Wie die meisten Menschen kaufen Sie vermutlich des Öfteren Einmaltüten im Supermarkt, obwohl Sie ein großes Sammelsurium wiederverwendbarer Taschen zu Hause haben. Sie nehmen lieber den Aufzug als die Treppe und essen gelegentlich mehr, als Ihnen guttut. Wieso eigentlich? Obwohl uns unsere Gesundheit doch am Herzen liegt und wir uns sozialverträglich verhalten wollen, lassen wir uns immer wieder von Affekt und Gewohnheit leiten – selbst dann, wenn es langfristig zu unserem Nachteil ist. Die Werbeindustrie setzt dieses Wissen seit Jahrzehnten ein: Gefühlsduselige Reklame und geschickte Platzierung im Laden etwa kurbeln den Absatz ungesunder oder überteuerter Produkte an.

Aber könnte dasselbe psychologische Knowhow nicht auch dazu genutzt werden, um uns zu klügerem und nachhaltigerem Handeln zu bewegen? Genau das fragen sich Politiker seit einigen Jahren. Denn wenn jeder Einzelne ab und zu unvernünftig handelt, kann das in der Masse weit reichende Konsequenzen für die Gesellschaft haben. Es ist schlecht fürs Budget der Krankenkassen und fürs Klima. Breit angelegte mediale Aufklärungskampagnen, etwa über den Treibhauseffekt, hatten bislang kaum erwähnenswerte Effekte, ebenso wenig wie Tipps zum Energiesparen.

Ein paar Anstöße »von oben« sollen nun helfen, dringende gesellschaftliche Probleme zu lösen – basierend auf Erkenntnissen aus Psychologie und Verhaltensökonomik. »Nudging« nennen Fachleute das (von englisch: to nudge = schubsen, anstupsen). In der Praxis kann das eine Gebäudearchitektur sein, die zu körperlicher Bewegung motiviert, oder die psychologisch durchdachte Gestaltung eines amtlichen Schreibens. Eine gute Idee, meinen viele: Wo Aufklärung und Information allein nicht weiterhelfen, könnte eine sanfte Verhaltenssteuerung Wirkung zeigen. Gruselig, finden andere: Ist das nicht staatliche Bevormundung, ein gravierender Eingriff in unsere Entscheidungsfreiheit, auch, wenn es nur zu unserem Besten ist?

Wer verstehen will, wie ein solcher Stupser oder »Nudge« funktioniert, kommt nicht am Psychologen und Nobelpreisträger Daniel Kahneman vorbei, dessen Arbeiten Ende der 1970er Jahre die moderne Verhaltensökonomie begründeten. Gemeinsam mit Amos Tversky (1937–1996) entwickelte Kahneman ein einflussreiches Modell dafür, wie Menschen in unsicheren Situationen Entscheidungen treffen. Demnach gibt es zwei miteinander konkurrierende Denksysteme: Eines funktioniert intuitiv und schnell, indem es auf so genannte Heuristiken zurückgreift, also auf einfache und deshalb fehleranfällige Faustregeln. Demgegenüber steht ein langsameres, analytisches System. Mit seiner Hilfe gelangen wir zu rationaleren Entscheidungen und arbeiten auf langfristige Ziele hin, es beansprucht jedoch größere mentale Ressourcen.



DREAMSTIME / RUSLAN KUDRIN

Ein Klassiker unter den Nudging-Maßnahmen sind diese Bilder von Insekten in Urinalen. Sie erhöhen die Treffsicherheit der Benutzer und helfen damit, Reinigungskosten zu sparen. Mittlerweile gibt es auch Versionen mit Fußballtoren oder Smileys.

Spontane Impulse (»Ich habe Lust auf eine Zigarette«) und Umweltreize (»Auf der anderen Straßenseite steht ein Zigarettenautomat«) machen uns trotz bester Absichten oft einen Strich durch die Rechnung: Das unmittelbare Genusserlebnis schlägt Belohnungen, die in der Zukunft liegen; der einfache Entscheidungspfad wird gern als Abkürzung dem komplexeren, abwägenden Denken vorgezogen.

Bequemlichkeit siegt

Doch auch das automatische Denksystem ist beeinflussbar, beispielsweise, indem man Umweltreize strategisch platziert. Genau hier setzt Nudging an. So konnte etwa der Konsum von frischem Obst in US-amerikanischen Schulmensen dadurch gesteigert werden, dass es direkt an der Kasse angeboten wurde, wo zuvor Chips, Schokolade oder Erdnussriegel auslagen. Wer in der Schlange wartet, greift gerne einfach mal zu – egal, ob es nun ein Schokoriegel oder ein Apfel ist. Hauptsache, das Produkt liegt gerade in Reichweite.

Geprägt haben den Stupser-Begriff die Verhaltensökonomen Richard Thaler und Cass Sunstein. Laut ihrem 2008 erschienenen Buch »Nudge« ist es möglich, Umgebungen so zu gestalten, dass sie Menschen vorhersagbar beeinflussen. Wichtig sei dabei die »Entscheidungsarchitektur«: Will die Politik das Verhalten der Bürger lenken, muss sie vernünftige Optionen für das intuitive Denksystem attraktiv machen. Um das zu erreichen, gilt es die bekannten kognitiven Heuristiken auszunutzen. Zum Beispiel unsere Neigung, den geltenden sozialen Normen zu entsprechen, oder unsere Vorlieben für das gerade Verfügbare und für den Weg des geringsten Widerstands.

Mit ihrem Nudging-Konzept trafen Thaler und Sunstein einen Nerv. Ihr Buch erklomm die Bestseller-Liste der »New York Times« und wurde vom »Economist« zum Buch des Jahres gekürt. Wichtig sei, dass beim Anstupsen niemand seine Entscheidungsfreiheit verliere, betonen die Verhaltensexperten. So dürften gesunde Nahrungsmittel im Supermarkt oder in der Cafeteria zwar an prominenterer Stelle platziert werden, ungesunde Alternativen sollten aber grundsätzlich verfügbar bleiben.

Auch finanziell darf ein Nudge keinen Druck erzeugen, um noch als solcher zu gelten: Eine höhere Steuer auf Alkohol oder Zigaretten wäre eine politische Regulierung und kein Nudge. Schließlich wären die Produkte dann für einkommensschwache Bürger kaum noch erschwinglich. Die politische Philosophie, die hinter dem Nudging steht, sieht also staatliche Eingriffe vor, aber keine Verbote oder materiellen Anreize. Die Interventionen sollen vernünftiges Handeln erleichtern, dem Einzelnen jedoch immer die Option lassen, sich anders zu verhalten – im Zweifelsfall auch unvernünftig.

In den 1990er Jahren leistete das Personal des Amsterdamer Flughafens Pionierarbeit in Sachen gewitzter Verhaltenssteuerung. Der Trick, auf den der Manager der Reinigungsabteilung im Zuge von Einsparungsmaßnahmen verfiel, wurde weltbekannt: In den Herrentoiletten des Schiphol Airport ließ er in jedes Urinal das lebensgroße Abbild einer Stubenfliege platzieren. Bis dahin verfehlte ein Großteil der urinierenden Männer das Zielbecken, was das Reinigungspersonal unnötig Zeit kostete. Kaum war das Ziel mit einer Fliege markiert, schoss die Treffsicherheit der Stehpinkler in die Höhe. Die Reinigungskosten fallen seitdem viel geringer aus – laut Schätzungen um bis zu 20 Prozent.



UNSERE AUTORIN

Sarah Zimmermann ist Diplompsychologin und Wissenschaftsjournalistin in Bonn. Nach der Recherche zu diesem Artikel legte sie sich einen Fahrradhelm und einen Organspendeausweis zu – und zwar aus freien Stücken. Glaubt sie zumindest.

Auf einen Blick: Gut geschubst ist halb überzeugt

1 Unter »Nudging« versteht man einfache, psychologisch fundierte Maßnahmen, die Menschen zu vernünftigerem oder gesünderem Verhalten bewegen sollen.

2 Regierungen in aller Welt setzen bereits auf Erkenntnisse von Verhaltensforschern, etwa indem sie den Standard für Organspenden ändern oder soziale Normen beim Umweltschutz betonen.

3 Umstritten ist der Ansatz, weil manche darin eine versteckte Manipulation der Bevölkerung sehen. Zudem ist die Wirksamkeit des Nudgings noch nicht ausreichend geklärt, vor allem was die langfristigen Effekte angeht.

Ähnliche Erfolgsgeschichten gibt es auf der ganzen Welt. So gelang es in Kalifornien, Menschen zum Stromsparen zu animieren, indem man sie über das vorbildliche Energiesparverhalten ihrer Nachbarn informierte. Dieses Vorgehen zeigte sogar eine größere Wirkung, als wenn eine finanzielle Belohnung winkte. In der Stockholmer U-Bahn-Station Odenplan baute Volkswagen im Jahr 2009 eine Treppe um, so dass sie wie eine Klaviertastatur aussah und jede Stufe beim Betreten einen entsprechenden Ton von sich gab. Prompt gingen 66 Prozent mehr Fahrgäste als üblich zu Fuß die Stufen hoch, anstatt sich von der parallel dazu verlaufenden Rolltreppe fahren zu lassen.

Logenplatz im Einkaufswagen

Wie effizient und kostengünstig dagegen ein Nudge sein kann, zeigte 2013 eine Gruppe von Wissenschaftlern um Collin Payne von der New Mexico State University: Supermarktkunden kauften doppelt so viel Obst und Gemüse, wenn ihr Einkaufswagen mit einer Linie in zwei Hälften unterteilt war und ein Schild im Wagen darauf hinwies, dass der vordere Bereich für »gesunde Nahrungsmittel wie Obst, Gemüse, Milchprodukte, Fleisch« gedacht sei.

In Großbritannien ist Nudging bereits auf höchster politischer Ebene angekommen. Kurz nach seinem Regierungsantritt 2010 stellte David Cameron das »Behavioural Insights Team« zusammen (auf Deutsch etwa: Team für Verhaltenseinsichten). Es entwickelt Maßnahmen, mit deren Hilfe die Briten zu vernünftigeren Entscheidungen angeregt werden sollen (siehe »Nudging-Vorbild Großbritannien«, S. 11). In den USA beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe des Weißen Hauses ebenfalls

mit der Frage, wie man politische Probleme mit psychologischem Knowhow lösen kann.

In einem Bericht kamen Wissenschaftler um Mark Whitehead von der walisischen Aberystwyth University 2014 zu dem Schluss, dass bereits die Regierungen von 135 Staaten Erkenntnisse aus der Verhaltensforschung einsetzen – etwa zwei Drittel von ihnen jedoch eher beiläufig. Die Maßnahmen, die von den Forschern als dem Nudging ähnlich eingestuft wurden, betrafen so unterschiedliche Themen wie das Steuerzahlen, Hygieneverhalten, das Stillen von Babys, Impfprogramme oder Einzahlungen in die Rentenversicherung. Das Bundeskanzleramt in Berlin stellte 2015 ebenfalls ein Team von Verhaltensexperten zusammen. Dass sich dieses am Nudging-Konzept orientiert, wird von der Bundesregierung allerdings bestritten (siehe »›Psychos‹ im Kanzleramt?«, S. 12).

International beschäftigt sich mittlerweile eine große Schar an Psychologen, Politik-, Sozial- und Rechtswissenschaftlern mit dem Nudging. Einen echten Klassiker des Genres nahmen 2015 Carmen Keller und ihre Mitarbeiter vom Lehrstuhl für Konsumverhalten an der ETH Zürich ins Visier: Hat unsere Präferenz für bestimmte Lebensmittel etwas mit ihrer Position zu tun, etwa in der Auslage im Supermarkt? Und wenn ja – lässt diese sich nutzen, um gesünderes Kaufverhalten zu fördern?

Die Wissenschaftler baten 120 Studierende ins Labor und ließen sie dort Fragebogen ausfüllen. Anschließend durften sich die Probanden zum Dank einen von drei Müsliriegeln mitnehmen. Von jeder Geschmacksrichtung gab es eine stets voll gefüllte Schachtel, der Kaloriengehalt der drei Sorten variierte zwischen sehr hoch (Schoko-Kokos), mittel (Apfel-Schoko) und eher niedrig (Apfel). Beeinflusste die Anordnung der Riegel, für welche Sorte sich die Teilnehmer entschieden? Und ob: Lagen die gesünderen Apfelriegel in der Mitte, wurde dieser Snack fast dreimal häufiger gewählt, als wenn die Schachtel den linken Platz einnahm. Die rechte Position wurde nicht getestet.



GETTY IMAGES / EYEEM / CARLA BRANDOLINI

Viele Nudges sprechen das automatische Denksystem an oder bedienen unseren Spieltrieb. Dieser Müll-Wegweiser in Kopenhagen kombiniert beides: Fußspuren suggerieren, dass andere Menschen ihren Abfall ebenfalls korrekt entsorgen – und in deren Fußstapfen zu treten, macht auch noch Spaß.

Die politische Philosophie hinter dem Nudging sieht staatliche Eingriffe vor, aber keine Verbote oder materiellen Anreize. Die Interventionen sollen vernünftiges Handeln erleichtern, dem Einzelnen jedoch immer die Option lassen, sich auch unvernünftig zu verhalten

Andere Studien erbrachten ganz ähnliche Ergebnisse. Zum Beispiel entschieden sich Probanden eher für einen kleineren Becher mit einem zuckerhaltigen Softdrink, wenn diese Bechergröße in der Mitte dargeboten wurde. Und wenn Versuchsteilnehmer ihre Snacks – egal ob gesunde oder ungesunde – einzeln aus einer Folie nehmen mussten oder angehalten waren, sie mit einer kleinen Zuckerzange aus der Schale zu greifen, konsumierten sie weniger davon, als wenn die Leckereien unverpackt in einer Schüssel vor ihnen lagen.

Süßes außer Reichweite lagern

Offenbar klingt unser Heißhunger auf Zucker und Co. schnell ab, wenn er sich nicht bequem und ohne großen Aufwand stillen lässt. Denselben Effekt hat es übrigens, einen Behälter mit Süßigkeiten einfach 50 Zentimeter weiter entfernt aufzustellen! Für die Gesundheitspolitik ist das eine gute Chance. Kleine Umsortierungsmaßnahmen in Kantinen und Geschäften kosten nicht viel – und wirken.

Auch in einer anderen Heuristik zeigt sich im Alltag unser Hang zur Bequemlichkeit: Wir wählen am liebsten die Standardlösung. »Status-quo-Verzerrung« nennt man das in der Psychologie. Statt uns aktiv für

oder gegen etwas zu entscheiden, lassen wir lieber alles so, wie es ist. Will eine Regierung ihre Bürger in einem Bereich zu mehr Partizipation bewegen, sollte sie diese Partizipation also zum Standard machen. Dass das funktioniert, zeigt ein Blick auf internationale Organspende-Statistiken.

In vielen Ländern, wie in Deutschland und den USA, gilt der so genannte »Opt-in«-Standard (to opt in = einer Sache zustimmen). Um Spender zu werden, muss man sich also aktiv dafür entscheiden. In Frankreich und Schweden ist es andersherum: Hier ist jeder, der dem zu Lebzeiten nicht aktiv widersprochen hat, automatisch Organspender (»Opt-out«-Standard). Im Jahr 2003 zeigten die Psychologen Eric Johnson und Daniel Goldstein, damals beide an der Columbia University tätig, dass die Spende-Raten in Opt-out-Ländern deutlich höher sind als in Opt-in-Ländern.

Die Status-quo-Verzerrung führt dazu, dass Menschen sich lieber für das Nichthandeln als für das Abweichen vom Standard entscheiden. Das lässt sich für das Nudging ausnutzen

Die Trägheit nutzen

Dass sich selbst bei einem so persönlichen und emotionalen Thema wie der Organspende viele Menschen von Trägheit leiten lassen, stellten die beiden Forscher ebenfalls in einem Experiment fest. In einer Onlinestudie mussten 161 Probanden in verschiedenen Kontexten über eine Organspende entscheiden. Teilnehmer, die sich vorstellen sollten, sie träfen diese Wahl in einem Opt-out-Land, waren in 82 Prozent der Fälle zu einer Spende bereit. In einem fiktiven Opt-in-Land wollten dagegen nur 42 Prozent der Teilnehmer spenden. Die Status-quo-Verzerrung führte also dazu, dass Menschen sich eher für das Nichthandeln als für das Abweichen vom Standard entschieden. Das lässt sich für das Nudging ausnutzen: Obwohl dem Einzelnen nach wie vor alle Optionen offenstehen, lässt sich auf diesem Weg die Spendebereitschaft im Gesundheitssektor drastisch verbessern.

Auch in Sachen Umweltschutz könnte unsere Bequemlichkeit für einen Stups in die richtige Richtung genutzt werden. An der Aarhus-Universität in Dänemark erforschten die Verhaltensökonomin Madeleine Broman Toft und Kollegen 2014, wie man Stromkunden zum Energiesparen bewegen könnte. Sie befragten 3802 Probanden, ob sie bereit seien, in ihrem Haushalt einen intelligenten Stromzähler installieren zu lassen. Diese Geräte messen und steuern den Verbrauch einzelner Haushaltsgeräte zu verschiedenen Tageszeiten, sie sind ein wichtiger Bestandteil der energieeffizienten und damit umweltfreundlicheren Stromnetze von morgen.

Der Clou war die Art der Fragestellung: Während ein Teil der Probanden für eine Entscheidung »pro« Zählerumstellung ein Auswahlfeld anklicken musste, durfte der andere Teil der Probanden bei Zustimmung direkt zur nächsten Frage springen und musste nur bei Ableh-

Nudging-Vorbild Großbritannien

Im Vereinigten Königreich berät ein Team aus mittlerweile mehr als 40 Psychologen und Verhaltensexperten sowohl die Regierung als auch andere staatliche Organisationen. Diese inoffiziell »Nudge-Einheit« genannte Gruppe rief Premier David Cameron 2010 unter dem Namen »Behavioural Insights Team« (zu Deutsch etwa: Team für Verhaltenseinsichten) ins Leben, geleitet wird es vom Psychologen und Politologen David Halpern.

Mittlerweile ist die Organisation teilprivatisiert und bietet ihre Dienste gegen Bezahlung an. Die Wissenschaftler arbeiten unter anderem an Themen wie Steuermoral, Organspenden, Verkehrs- und Gesundheitsverhalten.

Um das menschliche Handeln zu beeinflussen, setzt das Expertenteam unter anderem auf die Macht sozialer Normen – und auf Einfachheit. So konnte es etwa demonstrieren, dass die Bürger ihre Steuerschuld häufiger fristgerecht begleichen, wenn dem Bescheid eine simple Zeile hinzufügt wurde: »Die meisten Menschen zahlen ihre Steuern pünktlich.« Ähnlich gut wirkte eine Erinnerungs-SMS für Geldbußen, die kurz vor dem Zahlungstermin versendet wurde.

2014 arbeitete das Nudge-Team mit einer großen Anwaltskanzlei in England zusammen. Ein gemeinsames Experiment demonstrierte: Doppelt so viele Menschen sind bereit, einen Teil ihres Nachlasses testamentarisch für wohltätige Zwecke zu spenden, wenn sie im Gespräch direkt gefragt werden, ob sie das tun möchten. Die Rate an Spendern verdreifachte sich sogar, wenn die Frage mit dem Hinweis verbunden war: »Viele Menschen spenden in ihrem Nachlass für wohltätige Zwecke. Gibt es etwas, das Ihnen besonders am Herzen liegt?«

Ist es nicht per se manipulativ, aus der vorhersagbaren Bequemlichkeit der Bürger Vorteil zu schlagen? Und wenn es manipulativ ist – wie ist Nudging mit einem freiheitlichen Menschenbild vereinbar?

nung aktiv werden. Das Spiel mit dem Standard zeigte prompt Wirkung. War es nötig, per Mausklick aktiv eine Zustimmung zu geben, sagten nur 60 Prozent der Kunden »Ja« zum umweltfreundlichen Netz. In der Gruppe, in der eine Zustimmung voreingestellt war, taten das 80 Prozent – obwohl sie mit nur einem Klick leicht hätten widersprechen können.

Magische Anziehungskraft

Weil der Status quo so magische Anziehungskraft auf uns hat, eignet er sich wunderbar als Nudge. Wenn nun aber jeder zum Organspender wird, der sich nicht aktiv dagegen entscheidet, und die Teilnahme am Stromsparprogramm zum Standard gemacht wird – ist das schon Manipulation? Bringen uns diese Maßnahmen also dazu, Dinge zu tun, für die wir uns aus freien Stücken nicht entschieden hätten? Für schwierig halten Kritiker den Status-quo-Ansatz vor allem dann, wenn es nicht nur eine objektiv vernünftige oder richtige Entscheidung gibt, sondern wenn die verfügbaren Alternativen für verschiedene Personen unterschiedlich gut oder schlecht sind. Und könnte Nudging vielleicht dazu führen, dass wir unreflektiert mehr von einem vermeintlich gesünderen Produkt konsumieren, als eigentlich gut für uns ist?

Bereits Thaler und Sunstein, die den Nudging-Begriff populär gemacht haben, befassten sich mit der Frage, wann solche Stupser überhaupt sinnvoll sind. Ihnen zufolge bieten sie sich besonders für Situationen an, in denen sich die Konsequenzen einer Entscheidung erst mit Verzögerung zeigen oder in denen die vernünftige Entscheidung deutlich schwieriger zu treffen ist als die unvernünftige. Ein Nudge kann in solchen Momenten die richtigen Weichen stellen. Hilfreich ist er zudem bei Entscheidungen, die nur selten getroffen werden müssen, wie die Frage nach einem neuen Hightech-Stromzähler. Derlei können wir weder trainieren noch eine Routine dafür entwickeln, weshalb wir uns besonders schwer damit tun. Hier hilft ein kleiner Wink aus dem Off, der uns daran erinnert, was am sinnvollsten wäre.

Der Hype um das Nudging provozierte aber auch Kritik. So fragt etwa der neuseeländische Politikwissenschaftler Martin Wilkinson von der University of Auckland: Ist es nicht per se manipulativ, aus der vorhersagbaren Bequemlichkeit der Bürger Vorteil zu schlagen? Und wenn es manipulativ ist – wie ist Nudging mit einem freiheitlichen Menschenbild vereinbar? Der Wissenschaftler unterscheidet zwischen harmlosen Nudges und solchen, die uns seiner Meinung nach zu Marionetten des Staats machen. Wirklich autonom entscheiden können Bürger in Nudging-Szenarien nur dann, wenn sie sich über die Beeinflussung im Klaren sind – was ein Widerspruch in sich ist. Während die einen von Bevormundung sprechen, sind die anderen der Meinung, dass wir ohnehin zwangsläufig von den äußeren Umständen beeinflusst werden. Warum nicht also diesen Einfluss in die richtige Richtung lenken?

Nir Eyal von der Harvard Medical School sieht noch eine andere ethische Problematik beim Einsatz von

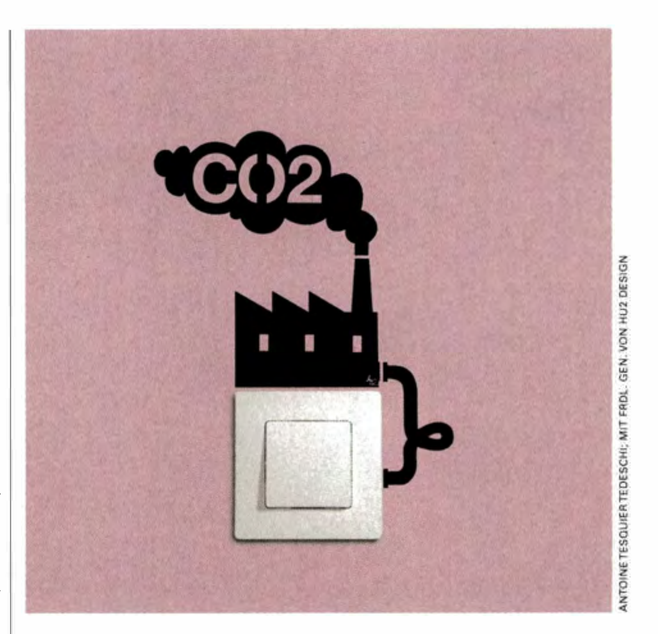
»Psychos« im Kanzleramt?

Im August 2014 wurde bekannt, dass die Bundesregierung Psychologen und Verhaltensökonomen sucht, um Erkenntnisse dieser Disziplinen für die Regierungsarbeit zu nutzen. Schnell wurde die dreiköpfige Truppe, die im März 2015 ihre Arbeit aufgenommen hat, als »Nudging-Einheit« bezeichnet, analog etwa zum britischen Team für Verhaltenseinsichten (siehe »Nudging-Vorbild Großbritannien«, S. 11). Die »Süddeutsche Zeitung« sprach von »Politik per Psychotrick«, die »Bild« tönte: »Merkel will Psycho-Trainer anheuern«.

Auf Anfrage von »Gehirn und Geist« bestreitet die Bundesregierung jedoch, dass der Begriff Nudging die Ziele der Arbeitsgruppe treffend beschreibe. »Der Ansatz des Projekts ist es, die Bundesministerien mit empirischen Erkenntnissen dabei zu unterstützen, politische Maßnahmen wirksamer zu gestalten«, erklärte ein Regierungssprecher. »Hat die Maßnahme den erwarteten Nutzen für die Bürgerinnen und Bürger? Gibt es alternative Maßnahmen mit mehr Wirkung? Sind Informationen und Formulare verständlich?« Die Steuerung menschlichen Verhaltens mit versteckten Mitteln lehne die Bundesregierung dagegen ausdrücklich ab. Stattdessen gehe sie vom Leitbild des mündigen Bürgers aus, so der Sprecher. Die Öffentlichkeit soll in Projektberichten über die Arbeit der Gruppe informiert werden.

Nudges: Viele der dabei verwendeten psychologischen Kniffe funktionierten über die Aktivierung des Schamgefühls, so der Medizinethiker. Entscheidungen würden dann nicht aus freien Stücken getroffen, sondern aus Angst vor dem, was andere denken. Ist das noch moralisch korrekt? Einig sind sich Wissenschaftler über diesen Punkt nicht.

Hinzu kommt, dass die Effizienz des Ansatzes längst nicht geklärt ist. Das gibt etwa Theresa Marteau von der University of Cambridge zu bedenken. Die Psychologin war an einer großen Metastudie der Cochrane Library beteiligt, in der untersucht wurde, wie sich die Packungs- und Portionsgrößen von Lebensmitteln und Zigaretten auf den Konsum auswirken. In 72 Studien fand sich ein deutlicher Effekt dahingehend, dass größere Rationen Menschen im Schnitt mehr essen, mehr Alkohol trinken oder mehr Tabak rauchen lassen. »Wir wissen aber immer noch nicht, ob Nudging-Interventionen in diesem Bereich nachhaltige Veränderungen mit sich bringen«, sagt Marteau, »und ob sie geeignet sind, das Verhalten der Bevölkerung eines ganzen Landes zu verändern.« Bislang begnügten sich Forscher damit, kurzfristige Effekte im Labor nachzuweisen. Rechnen sich Kosten und Nutzen also überhaupt?



ANTOINE TESQUIER TEDESCHI; MIT FRDL. GEN. VON HU2 DESIGN

Manchmal kann ein Nudge auch einfach eine kleine Erinnerung an etwas sein, was eigentlich alle wissen – wie die Tatsache, dass Kraftwerke (zumindest die konventionellen) bei der Erzeugung von Strom Kohlendioxid ausstoßen.

Regierungen in der Pflicht

Theresa Marteau und ihre Kollegen vom Cambridge Institute of Public Health weisen darauf hin, dass Nudging breit angelegt sein muss, um zu funktionieren. Gerade weil die Gefahr des Missbrauchs so groß sei und weil Nudging schnell zum ungebetenen Eingriff in die Privatsphäre werden könne, brauche es eine begleitende Gesetzgebung. Regierungen sollten den Forschern zufolge nicht nur helfen, positive Nudges auf den Weg zu bringen. Sie hätten auch die Pflicht, schädliche Manipulationen, wie sie unter anderem von der Lebensmittelindustrie längst eingesetzt werden, zu regulieren.

Vielleicht liegt die Wahrheit über das Nudging also irgendwo zwischen dem, was scharfe Kritiker, und dem, was glühende Anhänger darüber denken: Solange ein paar Regeln beachtet werden, könnte es eine große Wirkung entfalten – die Wahlbeteiligung von Bürgern steigern, den Umweltschutz vorantreiben, im Ernstfall sogar Leben retten. Ein klug konzipierter Nudge sollte wirkungsvoll und billig sein und unsere Autonomie nicht verletzen, sondern fördern. Für ein endgültiges Fazit muss aber noch ein gutes Stück weitergeforscht werden. Unter anderem dazu, welcher Nudge bei wem unter welchen Umständen wirkt und wie lange der Effekt anhält. Und was die Umsetzung in die Praxis betrifft, ist Interdisziplinarität gefragt: Für einen kreativen Stupser braucht es neben Psychologen und Verhaltensökonomen schließlich auch Experten im Bereich Gestaltung und Design. Denn eine Treppe so zu konstruieren, dass selbst eine träge und unvernünftige Mehrheit lieber die Stufen erklimmt, als den Aufzug zu nehmen, das will erst einmal geschafft sein. ★

QUELLEN

Keller, C. et al.: Nudging Product Choices: The Effect of Position Change on Snack Bar Choice. *In: Food Quality and Preference 41, S. 41–43, 2015*

Marteau, T.M. et al.: Judging Nudging: Can Nudging Improve Population Health? *In: BMJ 342, S. 263–265, 2011*

Ölander, F., Thøgersen, J.: Informing versus Nudging in Environmental Policy. *In: Journal of Consumer Policy 37, S. 341–356, 2014*

Whitehead, M. et al.: Nudging all over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy. *Bericht des Economic and Social Research Council, Swindon (UK) 2014*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1360753

UMFRAGEN Um unseren Standpunkt mit dem anderer zu vergleichen, registrieren wir aufmerksam die Ergebnisse von Befragungen. Gleichzeitig neigen wir dazu, die vorherrschende Ansicht zu übernehmen. Beeinflussen Wahlprognosen folglich, wem wir unsere Stimme geben?

Die Macht der Meinungen

VON DEBORAH HELLMANN UND HANS-PETER ERB

Von der berühmten Sonntagsfrage (»Welche Partei würden Sie wählen, wenn am nächsten Sonntag Bundestagswahl wäre?«) bis hin zu Themen aus der Klatsch-und-Tratsch-Ecke (»Wer ist die Schönste bei Germany's Next Topmodel?«): Es scheint nahezu kein Thema mehr zu geben, zu dem Menschen nicht ihre Ansichten kundtun sollen. In Form bunter Balken- oder Kuchendiagramme sind Umfrageergebnisse mittlerweile ein fester Bestandteil von Sendungen und Zeitschriften.

In einer Demokratie werden Beschlüsse auf Grund der Mehrheitsmeinung gefällt. Es ist daher nicht überraschend, dass Menschen interessiert daran sind, welche Grundstimmung zu einem Thema in der Bevölkerung besteht. Sozialpsychologen bezeichnen dies als Konsensinformation. Die vorherrschende Einstellung in einer Gesellschaft gibt Orientierung und bestimmt, was als »normal« gilt.

Mit Hilfe von Umfrageergebnissen lässt sich darüber hinaus die eigene Meinung einfach mit der anderer vergleichen. In der Sozialpsychologie spricht man von einem sozialen Vergleich. Die in den 1950er Jahren von dem Psychologen Leon Festinger (1919–1989) formulierte Theorie des sozialen Vergleichs ist eine der bekanntesten der Sozialpsychologie. Demnach besitzen Menschen das grundlegende Bedürfnis, ihre Ansichten mit denen anderer zu messen, um adäquat auf ihre Umwelt zu reagieren. Der Vergleich mit den Mitmenschen ermöglicht es, die eigene Position besser einzuschätzen – und so mehr über sich selbst zu erfahren. Laut Festinger ist es für uns alle wichtig, ein möglichst präzises Bild von uns selbst zu gewinnen. Durch die Ergebnisse von Umfragen lernt man nicht nur etwas über die vorherrschende Überzeugung, sondern auch über sich.



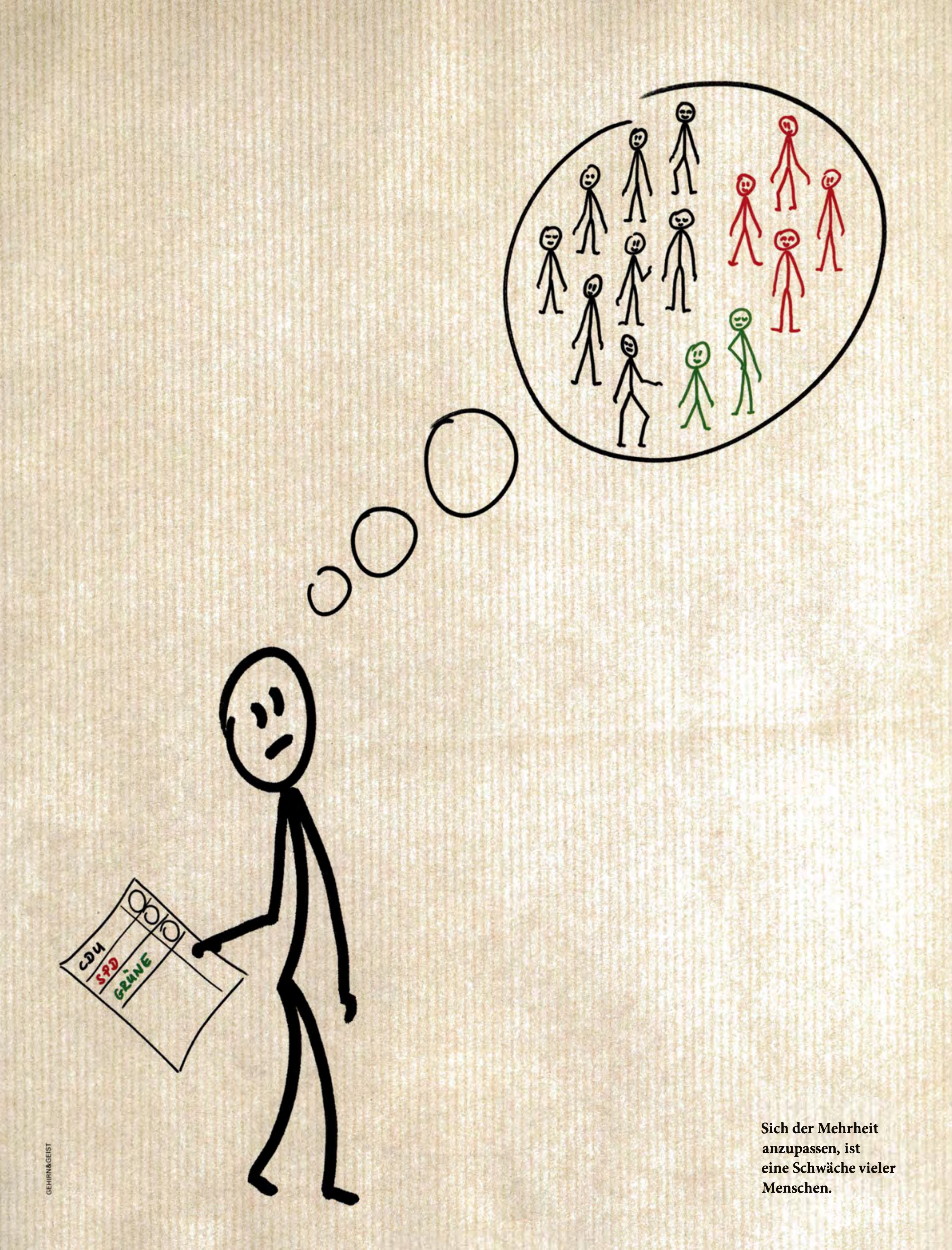

UNSERE EXPERTEN

Deborah Hellmann ist promovierte Psychologin und arbeitet im Fachbereich Forschungsmethodik, Diagnostik und Evaluation der Universität Osnabrück. *Hans-Peter Erb* ist Professor für Sozialpsychologie an der Helmut-Schmidt-Universität Hamburg.

Diskussionen und Streit umgehen

Doch warum sollten Personen auf Umfrageergebnisse zurückgreifen, wenn sie ihre Einstellung mit anderen vergleichen möchten? Schließlich könnten sie ihre Mitmenschen auch einfach fragen. Ein Vorteil des »abstrakten« Vergleichs liegt auf der Hand: Es ist weniger aufwändig, als selbst zu Stift und Papier zu greifen, um Nachbarn, Freunde und Kollegen zu interviewen. Zudem kann das ermittelte Stimmungsbild verzerrt sein, wenn man sich nur an Personen aus dem eigenen Umfeld wendet.

Außerdem entfallen beim Blick auf Umfrageergebnisse mögliche »soziale Kosten«: Die Mitmenschen könnten neugierige Fragen schließlich als unangebracht ansehen. Auch Diskussionen oder gar Streitigkeiten lassen sich so vermeiden. Denn beim direkten Meinungsaustausch mit einem anderen kann es leicht



GEHIRN&GEIST

Sich der Mehrheit anzupassen, ist eine Schwäche vieler Menschen.

Auf einen Blick: Die Masse wählt mit

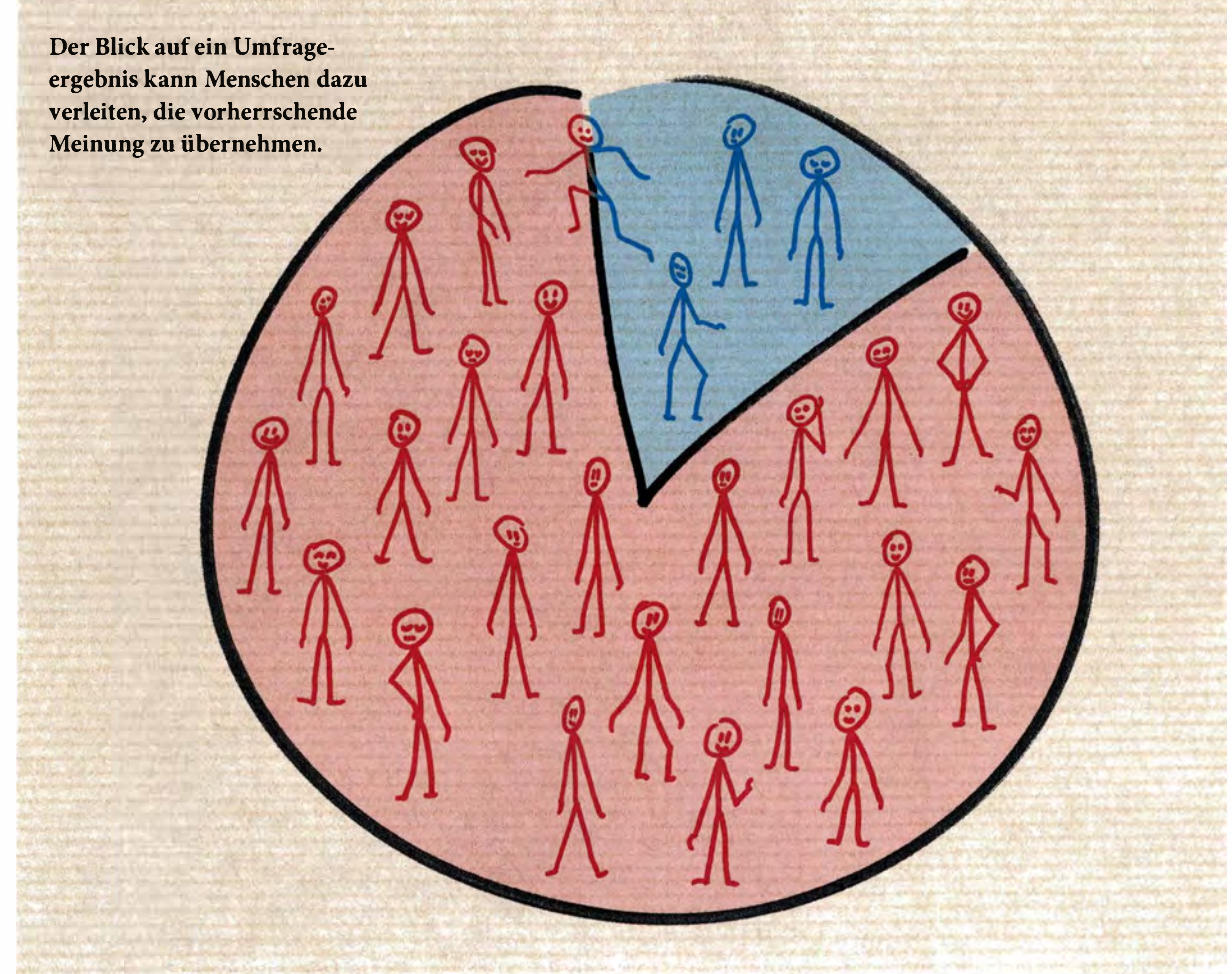
1 Anhand von Umfrageergebnissen können wir unsere Einstellungen an denen anderer Menschen messen.

2 Auch wenn es sich niemand gerne eingesteht: Wir neigen dazu, unsere Meinung an die der Masse anzupassen, weil wir unbewusst versuchen, Argumente für die Mehrheitsmeinung zu finden.

3 Daher stehen Wahlprognosen im Verdacht, nicht nur das momentane Stimmverhältnis abzubilden – sondern dieses zu manipulieren.

passieren, dass entgegengesetzte Überzeugungen aufeinanderprallen – und Emotionen hochkochen. Vor allem die Erkenntnis, die Ansicht einer Minderheit zu vertreten, empfinden die meisten Menschen als unangenehm.

Unsere Arbeitsgruppe nahm an, dass Menschen vor allem solche Umfragen beachten, zu deren Themen sie selbst eine starke Meinung haben – die also für das Selbstkonzept besonders wichtig sind. Diese zeichnen sich unter anderem dadurch aus, dass sie schnell in den Sinn kommen und (vergleichsweise) entschieden sind. In einer Studie erhoben wir zunächst, wie rasch Probanden ein Urteil fällten (etwa »Ich finde, Kinder sollten bis zum Abitur 13 Jahre zur Schule gehen«) und wie extrem dieses ausfiel. Nach einigen Ablenkungen präsentierten wir den Teilnehmern in einem scheinbar unabhängigen Versuch ein Balkendiagramm, das wir per Photoshop in eine Seite aus der Zeitschrift »Der Spiegel« hineinmontiert hatten. Es zeigte das Ergebnis einer angeblichen Befragung zum Thema. Versuchspersonen mit einer starken Einstellung bezüglich der Schuldauer konnten sich später besser an das Umfrageergebnis erinnern als jene, die in dieser Sache eine weniger starke Auffassung vertraten. Wer sich zwar für das Thema



Der Blick auf ein Umfrageergebnis kann Menschen dazu verleiten, die vorherrschende Meinung zu übernehmen.

KURZ ERKLÄRT: FALLBEILEFFEKT

Deuten Umfragen darauf hin, dass eine Partei an der Fünfprozenthürde scheitern könnte, setzen manche ihrer Anhänger laut dem Fallbeileffekt ihr Kreuzchen bei der Partei, mit der sie am zweitstärksten sympathisieren. Der Grund: Sie wollen ihre Stimme nicht verschenken.

»Schuldauer bis zum Abitur« interessierte, aber keine feste Meinung dazu hatte, schenkte dem Diagramm dagegen keine besondere Beachtung.

Ist das Bedürfnis, seinen Standpunkt mit dem anderer zu vergleichen, die Ursache dafür, warum sich Menschen für Umfrageergebnisse interessieren? Diese Frage hat unsere Arbeitsgruppe in mehreren Studien überprüft. Dafür nutzten wir ein altbekanntes Phänomen: Menschen haben ein besonders starkes Bedürfnis nach einem sozialen Vergleich, wenn ihnen ihre eigene Sterblichkeit bewusst wird. Probanden, die wir zuvor aufgefordert hatten, über ihren eigenen Tod nachzudenken, schenkten einem präsentierten Umfrageergebnis tatsächlich mehr Aufmerksamkeit als diejenigen, die sich zu einem anderen Thema Gedanken machen sollten.

Aber wirkt sich das Wissen um die Mehrheitsmeinung auch auf die eigene Einstellung aus? In den Politikwissenschaften wird etwa diskutiert, ob Umfrageergebnisse nicht nur die öffentliche Meinung widerspiegeln, sondern sie tatsächlich sogar beeinflussen. Vor allem für die Wahlforschung ist diese Frage entscheidend: Viele Politikwissenschaftler gehen davon aus, dass die von Meinungsforschungsinstituten veröffentlichten Trends den Ausgang einer Wahl verändern können. Und in den letzten 25 Jahren hat sich die Berichterstattung über Umfrageergebnisse vor Wahlen mehr als verzehnfacht!

Frank Brettschneider von der Universität Hohenheim unterteilte 2000 die vermutete Wirkung von Umfragen in Effekte auf die Wahlbeteiligung und auf die Wahlentscheidung (Beispiele siehe »Kurz erklärt«, S. 17 und S. 18). So kann ein Kopf-an-Kopf-Rennen in Umfragen Wähler dazu mobilisieren, ihre Stimme abzugeben, und damit die Wahlbeteiligung erhöhen. Andererseits könnten Wähler ihren Gang zur Urne aus Bequemlichkeit unterlassen, wenn es in den Umfragen bereits einen eindeutigen Sieger gibt.

Nach dem so genannten »Mitläufereffekt« geben wir jenem Kandidaten oder jener Partei eher unsere Stimme, der oder die in Umfragen gerade vorne liegt. Das Phänomen ist auch in der Sozialpsychologie bekannt: Menschen neigen dazu, ihre Einstellungen an die der Mehrheit anzupassen. Umgangssprachlich wird dieses Phänomen als Herdentrieb bezeichnet. Inwiefern die Ergebnisse von Wahlumfragen die Einstellung eines Abstimmenden beeinflussen, ist bisher aber noch unklar.

Stimmenfang per Balkendiagramm

Wie die Meinung der Mehrheit den Einzelnen beeinflusst, haben wir in mehreren Experimenten überprüft. Der Hälfte der Versuchspersonen präsentierten wir etwa auf einer Seite aus dem »Spiegel« ein vermeintliches Umfrageergebnis, dem zufolge 74 Prozent der Befragten eine Schuldauer von 13 Jahren bis zum Abitur befürworteten. Die andere Hälfte der Teilnehmer erfuhr, dass 74 Prozent der angeblich Untersuchten die 13-jährige Schuldauer ablehnten. Anschließend baten wir die Probanden, alle Gedanken aufzuschreiben, die ihnen beim Betrachten des Balkendiagramms durch den Kopf gegangen waren.

Diejenigen, die erfuhren, dass sich die Mehrheit für ein neunjähriges Gymnasium aussprach, notierten eher befürwortende Gedanken und äußerten im Anschluss eine positivere Einstellung dazu als Versuchspersonen, die annahmen, dass 74 Prozent eine 13-jährige Schuldauer ablehnten. Erstaunlicherweise war es egal, ob die Personen zu Beginn des Experiments dem Thema gegenüber eher positiv oder negativ eingestellt waren. Sie ließen sich so oder so beeinflussen. Kurz gesagt: Menschen passen ihre Einstellungen an die Mehrheit an.

Tendenz zur Gruppe

Menschen neigen dazu, ihre Einstellung oder ihr Tun an die jeweilige Gruppe anzupassen – sie verhalten sich konform. Unser Umfeld beeinflusst uns etwa darin, welche Musik wir hören, wie wir uns kleiden oder welche politischen Ansichten wir vertreten. Vor allem in mehrdeutigen Situationen haben Menschen die Tendenz, sich dem Urteil einer Mehrheit anzuschließen: In einem klassischen Experiment der Sozialpsychologie von 1935 ließ Muzaffer Şerif Probanden in einem völlig dunklen Raum einschätzen, wohin und wie sehr sich ein tatsächlich fester Lichtpunkt bewege. Im Dunkeln scheint sich der Punkt fortzubewegen, da Anhaltspunkte für seine Position fehlen. Wurden die Versuchspersonen einzeln befragt, unterschied sich ihre Einschätzung stark voneinander. In der Gruppe jedoch passten die Probanden ihre Beurteilung an die der anderen an. Wenn viele Personen etwas tun oder denken, nehmen wir spontan an, dass ihr Urteil richtig ist.

Wie die Mehrzahl über etwas denkt, löst bestimmte Denkprozesse aus – und kann damit die Einstellung des Betrachters ändern. Denn die Position der Mehrheit wird in einem positiven Licht gesehen. Es ist nicht unbedingt so, dass sich Personen bewusst an die Meinung der Masse anpassen. Die Beeinflussung erfolgt indirekt: Erfährt jemand durch ein Umfrageergebnis etwa, dass die meisten Befragten eine bestimmte Einstellung befürworten, löst das unwillentlich eher zustimmende Gedanken aus. Der Effekt ist dabei unabhängig vom ursprünglichen Standpunkt. Hat die Person vorher eine entgegengesetzte Position vertreten, wird sie nun zwar nicht unbedingt der Mehrheit zustimmen. Sie wird ihre Meinung jedoch zumindest in die Richtung der vorherrschenden Ansicht verändern.

Obwohl wir alle solchen sozialen Einflüssen unterliegen, fällt es den meisten von uns schwer, sich dies einzugestehen. Niemand möchte beeinflussbar sein oder als beeinflussbar gelten. Doch wir sind es.

Wie können wir uns davor schützen, von der Meinung anderer beeinflusst zu werden? Wer sich dessen bewusst ist, kann sich besser dagegen wappnen, indem er beispielsweise die eigenen Einstellungen hinterfragt und sich aktiv Argumente gegen die Meinung der Masse vor Augen führt. Diese Strategie wird als »considering the opposite« bezeichnet, auf Deutsch: das Gegenteil in Erwägung ziehen.

Inwiefern wir uns durch Wahlumfrageergebnisse beeinflussen lassen und wie wir dem vorbeugen können, ist hochbrisant: Die Zahl der kurz entschlossenen Urnengänger hat sich in den vergangenen Jahren erhöht, während die Zahl der »Stammwähler« gesunken ist. Der Wähler ist schwerer berechenbar geworden. Dadurch bekommt die Wirkung von Wahlprognosen eine neue Dimension, da vor allem unentschlossene Wähler offenbar besonders leicht zu beeinflussen sind.

Wahlprognosen bei der Bundestagswahl

Sollten Wahlprognosen daher kurz vor Wahlen verboten werden? In Frankreich, Spanien und Portugal dürfen die Ergebnisse von Wahlumfragen ein bis zwei Wochen vor der Wahl nicht mehr veröffentlicht werden. Auch hier zu Lande sind Wahlprognosen unter Politikern alles andere als beliebt. So unterstellte der verstorbene FDP-Politiker Jürgen Möllemann den Meinungsforschungsinstituten 1980, die FDP-Wähler »einzulullen«, indem suggeriert werde, die FDP werde sieben Prozent der Stimmen erhalten. Bei schlechten Umfragewerten mutmaßen Politiker hingegen gerne, Meinungsforschungsinstitute würden ihre Partei bewusst schlecht abschneiden lassen.

In Deutschland gibt es kein solches Verbot. Es wäre auch kaum mit der im Grundgesetz verankerten Presse- und Informationsfreiheit vereinbar. Nur am Wahltag selbst ist es untersagt, Befragungen von Wählern zu veröffentlichen, bevor alle Wahllokale geschlossen haben. Allerdings verzichten ARD und ZDF seit den 1970er Jahren freiwillig darauf, zehn Tage vor der Wahl Umfrageergebnisse zu veröffentlichen. Vor der Bundestagswahl 2013 brach das ZDF erstmals dieses ungeschriebene Gesetz und machte drei Tage vor der Wahl im Politbarometer aktuelle Wahlprognosen bekannt. Die ARD hielt weiter an der Regel fest. Man wolle sich nicht als Akteur aufspielen, der das Wahlergebnis beeinflusse, hieß es. Ob es in Zukunft zu einer Aufweichung der Regel kommen wird, bleibt abzuwarten. ★

KURZ ERKLÄRT:
LEIHSTIMMENEFFEKT

Der Leihstimmeneffekt besagt, dass Wähler ihre Stimme nicht der eigentlich favorisierten Partei geben, sondern seinem schwächelnden, kleineren Koalitionspartner, der an der Fünfprozenthürde scheitern könnte. Bei der Bundestagswahl 2013 ging diese Rechnung allerdings nicht auf: Der damalige CDU-Koalitionspartner FDP zog erstmals nicht in den Bundestag ein.

KURZ ERKLÄRT:
MITLEIDSEFFEKT

Der Mitleidseffekt besagt, dass einige Wähler eher dazu neigen, einer Partei ihre Stimme zu geben, die in Umfragen schwächelt.

QUELLEN

Brettschneider, F.: Wahlumfragen: Medienberichterstattung und Wirkungen. *In: Wüst, A. M. (Hg.): Politbarometer. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden 2003, S. 257–282*

Erb, H.-P., Bohner, G.: Consensus as the Key: Towards Parsimony in Explaining Minority and Majority Influence. *In: Martin, R., Hewstone, M. (Hg.): Minority Influence and Innovation: Antecedents, Processes and Consequences. Psychology Press, Hove 2010, S. 79–103*

Erb, H.-P., Bohner, G.: Mere Consensus Effects in Minority and Majority Influence. *In: De Dreu, C. K. W., De Vries, N. K. (Hg.): Group Consensus and Minority Influence: Implications for Innovation. Blackwell, Oxford 2001, S. 40–59*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1282181



FRANK EIDEL; MIT FRDL. GEN. VON ECKART VON HIRSCHHAUSEN

Psychotest:

Welcher Trinkertyp sind Sie?

Durch Alkohol werde ich:

A) zum Tier

B) zum Menschen

C) zum Kotzen

D) Was war noch mal A)?

Schnapsideen!

DR. ECKART VON HIRSCHHAUSEN

ist Autor, Moderator und geht mit medizinischem Kabarett auf Tour. Ob sein Buch »Die Leber wächst mit ihren Aufgaben« autobiografische Züge hat, merkt man ihm nicht an – zumindest noch nicht.

Es gibt Studien, die allein durch die Originalität ihres Designs einen Ehrenplatz in dieser Kolumne verdienen. Auf die Idee, dass der Alkoholspiegel im Blut die politischen Überzeugungen beeinflusst, muss man erst mal kommen! Ich wüsste gerne, in welcher Situation das Scott Eidelman eingefallen ist – aber es ist gewiss kein Zufall, dass ein amerikanischer Wissenschaftler diesen Geistesblitz hatte. Denn in den USA blüht ein recht junger Forschungszweig, die politische Psychologie. Sie fragt: Was bestimmt unsere politischen Ansichten? Wie leicht sind sie formbar, und wie hängen sie mit unserer Persönlichkeit zusammen? In den Vereinigten Staaten sind diese Dinge auch einfacher als bei uns – man ist entweder Demokrat oder Republikaner. So etwas Verwirrendes wie die Piraten gibt es da (noch) nicht.

Die Psychologen ließen 85 Kneipengänger per Fragebogen ihre politischen Einstellungen bekennen und anschließend ins Röhrchen pusten. Ihr ernüchterndes Ergebnis: Alkohol macht konservativ! Das ist keine Stammtischparole, sondern trockene Wissenschaft: Je mehr die Probanden intus hatten, desto reaktionärer waren ihre Ansichten. Das galt auch für jene, die sich zuvor als linke Weltverbesserer eingestuft hatten. Wie ist dies zu erklären? Einige Psychologen glauben, dass politisch Konservative ein höheres Bedürfnis nach klaren und einfachen Antworten haben, während Linke sich an neuen und offenen Gedanken erfreuen, ganz unabhängig von ihrer Intelligenz. Doch mit steigendem Pegel wird das Denken anstrengender, und schließlich bejaht man Aussagen wie: »Wenn man versucht, Dinge zu ändern, wird es meistens schlimmer als vorher.«

Man kann sich also nicht nur die Umstehenden in der Kneipe schöntrinken, sondern auch die Lage der Nation. Die Untersuchung wirft ein neues Licht auf Politik, Promille und Prozente: Wahlergebnisse schwanken mit dem Wähler, je nachdem ob er zuerst ins Wahllokal geht oder ins Stammlokal. Sollte Allensbach also künftig bei der Sonntagsfrage auch pusten lassen? Und ist die Stimmabgabe jenseits der Fünf-Promille-Hürde noch gültig? Was hieße das für die FDP? Ist es Zufall, dass Bayern sich der weltweit höchsten Brauereidichte rühmt und seit Jahrzehnten von der CSU regiert wird? Oskar Lafontaine hatte zwar Recht: »Das Herz schlägt links.« Aber die Leber sitzt rechts!

Übrigens testeten die Forscher außer Alkohol noch andere Methoden, die das Denken stören. Auch Zeitdruck oder nerviges Piepsen führen zum gleichen Ergebnis: Unser Hirn schaltet auf »overload«, wir wollen Ruhe und Ordnung. Für einen langen, zusammenhängenden Gedanken, der die Welt verändern kann, braucht man Zeit und ungestörte Rechenkapazität. Wenn aber E-Mails, SMS und Tweets ständig unsere mentale Belastung erhöhen, ist es wohl naiv zu glauben, wir würden durch neue Informationstechnologien automatisch schlauer oder »fortschrittlicher«. Wahrscheinlich werden wir alle immer spießiger! Sogar die Jugend ist zu beschäftigt, um rebellisch zu sein. Das Smarteste, was man mit einem Smartphone machen kann, ist also, es ab und zu abzuschalten. Und mal wieder ein ganzes »Gehirn&Geist«-Heft zu lesen. Dann haben wir wieder was zu erzählen, etwa: Grüne werden durch Rotwein nicht blau, sondern schwarz. Prost! ★

QUELLE

Eidelman, S. et al.: Low-Effort Thought Promotes Political Conservatism. *In: Personality and Social Psychology Bulletin 38, S. 808–820, 2012*

EUROPÄISCHE UNION Wovon hängt es ab, ob wir uns als Europäer fühlen – und kann die Psychologie dazu beitragen, dass die Bürger enger zusammenrücken? Das untersuchen die Sozialpsychologen Oliver Lauenstein und Gerhard Reese in einem Forschungsprojekt.

»Psychologie allein wird Europa nicht retten«

Herr Lauenstein, Herr Reese, bei der Europawahl 2014 erstarkten wie befürchtet europaskeptische oder -feindliche Parteien. Warum fühlen sich offenbar so wenige EU-Bürger als Europäer?

Lauenstein: Wir wissen aus der Forschung: Je komplexer eine soziale Gruppe ist, umso schwerer fällt es Menschen, sich mit ihr zu identifizieren. Denn eine übergeordnete Identität muss ja alle darunterliegenden Kategorien abdecken. Sich etwa als »Deutscher« zu fühlen, sollte nicht nur West- und Ostdeutschen gleichermaßen offenstehen, sondern auch Bayern und Hessen, Ober- und Unterfranken, Nürnbergern und Fürthern …

Wäre es dann nicht von der nationalen Kategorie lediglich ein weiterer kleiner Schritt, sich gleich mit ganz Europa zu identifizieren?

Lauenstein: Bei einer europäischen Identität kommen neue Schwierigkeiten hinzu. Etwa sprachliche Barrieren, aber auch religiöse Traditionen. Einige Länder sind historisch stark katholisch geprägt, andere protestantisch, manche haben kein eindeutiges Erbe. Davon abgesehen ist diese Identität nicht sehr alltagsrelevant: Die meisten von uns überlegen nicht ständig, was bedeutet dieses oder jenes für mich als EU-Bürger? Natürlich empfinden trotzdem viele Menschen ein starkes Zugehörigkeitsgefühl zu Europa. Allerdings zeigen Studien, dass die Identifikation in den letzten Jahren etwas abgenommen hat. Eine gewisse Krise scheint also da zu sein.

Wovon hängt es ab, ob ich eine Gruppenzugehörigkeit annehme oder ablehne?

Reese: Soziale Identitäten helfen uns dabei, sinnvoll mit unserer Umwelt zu interagieren. Mit welcher Gruppe wir uns in einer bestimmten Situation verbunden fühlen, ist dabei auch ein Stück weit instrumentell, also Mittel zum Zweck. Deshalb können wir unsere Identitäten auch recht flexibel anwenden. Wenn beispielsweise eine Wissenschaftlerin erfährt, dass neue EU-Gelder für internationale Forschungsprojekte ausgeschrieben werden, dann wird ihr die europäische Identität präsenter. Im Alltag der meisten Menschen geht es aber öfter um Themen, die eher die Landes- oder Kommunalpolitik betreffen, etwa ein neues Kohlekraftwerk vor der Haustür. Sich dann als Thüringer oder Hamburger zu fühlen, erleichtert es uns, die relevanten Informationen zu verarbeiten und die für uns richtigen Schlüsse daraus zu ziehen.

Warum haben wir überhaupt so ein starkes Bedürfnis danach, uns als Teil einer Gruppe zu begreifen?

Reese: Das lässt sich zum Teil entwicklungsgeschichtlich erklären. Zu früheren Zeiten hat es zum Überleben beigetragen, sich mit anderen zusammenzuschließen. Man konnte Nahrung und Aufgaben teilen. Darüber hinaus bieten uns Gruppen bestimmte Normen, Werte und Verhaltensregeln. In einer Gemeinschaft wissen wir,



FOTOLIA / RAMONESPELT

Seit der ersten Europawahl 1979 sank die Wahlbeteiligung kontinuierlich; 2014 betrug sie nur 43,1 Prozent. Gleichzeitig legten antieuropäische Parteien deutlich an Stimmen zu: In Frankreich erhielt der rechtsextreme Front National 25 Prozent, in Großbritannien kam die europakritische UKIP auf 28 Prozent. Die AfD holte in Deutschland aus dem Stand 7 Prozent.

was andere von uns erwarten und welches Verhalten sie akzeptabel finden. Ein Fan des FC Bayern München etwa wird am Spieltag keinen schwarz-gelben Schal tragen. Solche einfachen Schemata helfen uns, indem sie die Welt etwas übersichtlicher machen.

Geht das zwangsläufig mit einer eher negativen Einstellung gegenüber den Mitgliedern anderer Gruppen einher?

Lauenstein: Dazu haben sich bereits die Sozialpsychologen Henri Tajfel und John Turner in den 1970er Jahren Gedanken gemacht. Ihrer »Theorie der sozialen Identität« zufolge identifizieren wir uns vor allem mit solchen Gruppen, die unser Selbstbild positiv beeinflussen. Das erreichen wir etwa dadurch, dass wir unsere eigene Gruppe von anderen abgrenzen und sie in ein günstigeres Licht stellen – Psychologen sprechen von »positiver Distinktheit«. Sie ist nicht per se problematisch, allerdings bildet sie häufig die Grundlage dafür, Außenstehende abzuwerten.

Wie entstehen solche Gruppenidentitäten?

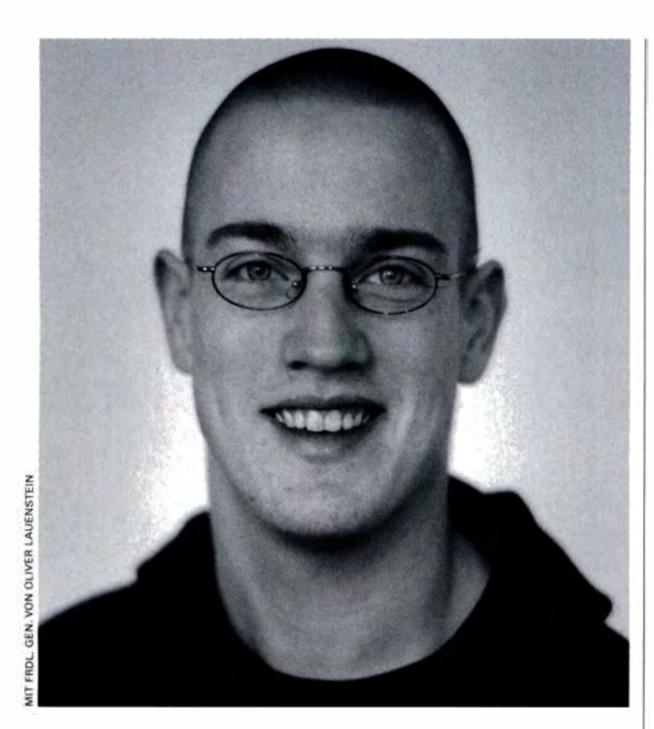
Reese: So genannte »Minimal Group«-Experimente zeigen, dass bereits eine willkürliche Einteilung von Probanden in Gruppen Identifikationsprozesse anstoßen kann. Es hat beispielsweise ausgereicht, Leute danach aufzuteilen, ob sie lieber Bilder von Kandinsky oder von Klee mochten, und schon entstand unter ihnen ein Gefühl der Zusammengehörigkeit. Diese Studien wurden später zwar kritisiert, sie zeigen aber: Zumindest unter Laborbedingungen führt eine einfache, im Grunde belanglose Unterscheidung zur Bildung einer Gruppenidentität. Im wahren Leben ist es natürlich etwas komplizierter.

Worauf kommt es da an?

Reese: Viele Gruppenzugehörigkeiten erwerben wir durch Sozialisation und Erziehung. In manche werden wir auch hineingeboren, etwa in unsere Staatsbürgerschaft. Ob wir uns später dann damit identifizieren, ist eine andere Frage – aber de facto gehören wir erst einmal dazu. In der Regel werden wir auch in ein biologisches Geschlecht hineingeboren und in eine bestimmte Ethnie. Im späteren Leben entwickeln sich Gruppen zum Beispiel, indem sich Leute zusammenfinden, die dieselbe Meinung zu einem bestimmten Thema haben, wie etwa die Anti-Atomkraft-Bewegung oder politische Parteien.

Was war für Sie der Anlass, sich mit diesem Thema zu beschäftigen?

Lauenstein: Ich habe mich während des Fußballsommers 2006 gefragt: Wieso werfen sich Leute eigentlich mit so viel Elan für eine Nation ins Zeug? Aus psychologischer Sicht ergibt die Identifikation mit einem ganzen Land erst einmal wenig Sinn – weil das eine sehr


MIT FRDL. GEN. VON OLIVER LAUENSTEIN

Oliver Lauenstein studierte Psychologie an der Universität Göttingen und promovierte dort sowie an der University of St Andrews (Schottland). Von 2012 bis 2015 war er wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Persönlichkeitspsychologie und Psychologische Diagnostik der Universität Bamberg. Seit Oktober 2015 arbeitet er als Referent in einem Bundesministerium.

abstrakte Kategorie ist. In meiner Doktorarbeit habe ich mich dann mit der Frage befasst, welchen Einfluss es hat, in einer bestimmten Art über eine Nation zu sprechen. Frühere Forschung hatte gezeigt, dass familienbezogene Begriffe wie »Vaterland«, »Mutterland«, »Kinder der Nation« und dergleichen die Identifikation fördern. Allerdings scheint es sehr davon abzuhängen, zu wem man so spricht. Denn eher linksliberal eingestellte Leute werden von Begriffen wie »Vaterland« tendenziell abgeschreckt.

Wie erklären Sie sich die Krise der europäischen Identität?

Reese: Aktuell rücken in Europa nationale Identitäten wieder stärker in den Vordergrund. Neben allgemeinen Identitätsprozessen dürfte dabei auch die »relative Deprivation« eine Rolle spielen, also die Einschätzung, dass andere etwas haben, was eigentlich einem selbst zusteht – wirtschaftlicher Erfolg etwa. In einer noch unveröffentlichten Studie haben wir untersucht, wie bestimmte Einstellungen und die Identifikation mit Europa zusammenhängen. Erste Auswertungen zeigen: Wer die EU vor allem mit gemeinsamen Werten wie Solidarität verknüpft, fühlt sich europäischer als Menschen, die bei diesem Stichwort eher an den »Teuro« oder ausufernde Bürokratie denken. Es scheint aber durchaus möglich zu sein – und ist vielleicht das Gesündeste –, dass man sich mit seinem Land identifiziert und gleichzeitig auf einer höheren Ebene mit Europa. Wer eine solche »duale Identifikation« aufweist, hat ein besonderes Interesse an der Lösung der Eurokrise und ist den europäischen Nachbarn gegenüber solidarischer eingestellt.

Europa ist ja nur ein kleiner Teil der Erde. Könnte man sich nicht gleich als »Weltbürger« fühlen, so dass innereuropäische Rivalitäten aus dieser Perspektive heraus zur Nebensache werden?

Reese: Auf jeden Fall dürfte die voranschreitende Globalisierung unsere Psyche beeinflussen, gerade auch Gruppenidentitäten. Über soziale Netzwerke können wir heute problemlos mit Menschen am anderen Ende der Welt in Kontakt treten; von wichtigen Ereignissen lesen wir nach einer halben Stunde im Internet – oder verfolgen sie gleich live. Das dürfte auf lange Sicht eine »globale Identität« fördern. Zwar ist diese Ebene dann sehr abstrakt, unsere Forschung zeigt aber: Wer sich mit der gesamten Menschheit identifiziert, spendet mehr für Hilfsorganisationen oder greift eher zu »Fair Trade«-Produkten als zu konventionellen Alternativen. Eine globale Identität geht also mit stärkerem Gerechtigkeitsdenken einher; man nimmt soziale Ungleichheit genauer wahr.

Es besteht demnach noch Hoffnung darauf, dass sich die Menschheit einmal zusammenrauft und als große Gruppe begreift?

Reese: Ob es wirklich so weit kommen wird, ist schwer einzuschätzen. Laut unseren eigenen Studien und denen des amerikanischen Psychologen Sam McFarland etwa identifizieren sich derzeit nur rund 15 bis 20 Prozent der Probanden global – und selbst bei ihnen ist diese Überzeugung im Schnitt nicht besonders stark ausgeprägt. Es ist natürlich denkbar, dass sich das mit fortschreitender Globalisierung noch ändert. Man könnte allerdings auch kritisch fragen: Welche gemein-

»Es scheint durchaus möglich zu sein, sich mit seinem Land zu identifizieren und gleichzeitig auf einer höheren Ebene mit Europa«

Gerhard Reese

samen Werte und Ziele kann eine Gruppe haben, die sieben Milliarden Mitglieder umfasst? Und wozu wäre das gut? Schließlich gäbe es ja alternativ die Möglichkeit, auf weniger umfassenden Ebenen zu bleiben, andere Gruppen aber dennoch wohlwollend zu betrachten.

Täuscht der Eindruck, dass sich sozialpsychologische Erkenntnisse über Gruppenverhalten nur schwer in die echte Welt übertragen lassen?

Lauenstein: Das ist ein Grunddilemma der psychologischen Forschung. Inwieweit darf man Befunde aus dem Labor, oft auch noch an Studierenden gewonnen, generalisieren? Je weiter man sich vom Kontext der konkreten Studie entfernt, desto strittiger wird das. Psychologische Theorien können aber dazu beitragen, ein besseres Verständnis von komplexen sozialen Prozessen zu bekommen. Und es gibt immer wieder Forscherinnen und Forscher, die darauf aufbauend Interventionen entwickeln, mit denen sie in Krisenregionen zu helfen versuchen. In Ruanda etwa gibt es Projekte mit Radiosendungen, die psychologisch fundiert die Aussöhnung der Konfliktparteien fördern sollen.

Reese: Ein Problem ist die Diskrepanz zwischen dem, was wir auf der Mikroebene herausfinden, und den Verhältnissen auf der Makroebene, wo es politische Institutionen gibt, staatliche Regulierung und so weiter. Mit Psychologie allein können wir Europa nicht retten. Denn jede politische Entscheidung hängt davon ab, welche Institution gerade wie viel Macht hat, welche Strömungen vorherrschend sind. In einer Demokratie werden diese Verhältnisse aber von Individuen und ihren Wahlentscheidungen geschaffen. Hier kann die Forschung ansetzen.

In jüngster Zeit wird die Forderung lauter, Europas Außengrenzen gegen Einwanderer abzuschotten, Stichwort »Festung Europa«. Inwiefern werden die Flüchtlingsströme das Gefühl der Identifizierung der Menschen mit Europa verändern?

Reese: Darüber können wir auf Grundlage des bisherigen Wissensstands nur spekulieren. Eine Möglichkeit wäre, dass sich die Menschen in Europa von der europäischen Idee der Solidarität, der Freiheit und der offenen Grenzen innerhalb des Schengenraums verabschieden, was es natürlich noch schwieriger macht, sich mit Europa zu identifizieren. Es ist fraglich, ob für die Mehrheit eine »Festung Europa« eine positive und wertvolle soziale Gruppe darstellt. Auf der anderen Seite wäre es jedoch durchaus möglich – wenngleich ich hier politisch wenige Anstrengungen wahrnehme –, dass die große Zahl an Flüchtlingen eine gemeinsame Herausforderung für Europa darstellt, die die Bürger enger zusammenschweißt. Ob und was sich davon bewahrheiten wird, müssen wir sehen. Ich denke aber, dass es politische Weichenstellungen geben wird, die in die eine oder andere Richtung gehen werden.



MIT FRDL. GEN. VON GERHARD REESE

Gerhard Reese studierte Psychologie und Sozialpsychologie an den Universitäten Erfurt, Jena und Canterbury (England). Er promovierte 2010 an der Universität Jena, wo er seit November 2014 in einem Forschungsprojekt zum Thema soziale Identität arbeitet. Sein wissenschaftliches Interesse gilt vor allem dem Gruppenverhalten und sozialer Gerechtigkeit sowie der Umweltpsychologie.

Lauenstein: Ich sehe das ganz ähnlich. Ohne eine deutliche politische Entscheidung nehmen die Menschen die Ausgrenzung in die eigene Hand, wie man an den aktuellen Übergriffen auf Unterkünfte und Geflüchtete sieht. So stiegen laut Bundeskriminalamt die Straftaten gegen Flüchtlingsunterkünfte im Jahr 2015 auf über 900 an – das ist mehr als das Vierfache des Vorjahrs. Die allgemeine Stimmung der Angst und des Bedrohtseins wäre vermutlich auch die tragende Mauer einer »Festung Europa«. Das steckt eigentlich schon in der Analogie selbst. Ein positives Miteinander wäre dann, auch ohne Flüchtlinge, schwer vorstellbar. Immerhin, das wissen wir aus der Forschung: Die Angst vor Fremden funktioniert auch dann, wenn es vor Ort gar keine gibt oder sie sich durchweg positiv verhalten. Nach den Anschlägen von Paris im November 2015 betonte der französische Staatspräsident François Hollande, selbstverständlich auch weiterhin Geflüchtete willkommen zu heißen. Ob so ein Appell an die solidarischen Werte eines friedlichen Miteinanders ausreicht, ist fraglich.

Was könnte man konkret gegen die Krise der europäischen Identität unternehmen?

Reese: Die Forschung zeigt überraschenderweise, dass es vorteilhaft ist, wenn man Europa als ein sehr kom-

plexes, uneinheitliches Gebilde aus vielen Regionen und Kulturen wahrnimmt – in dem die Eigenheiten einzelner Länder nicht viel Platz haben. Unter diesen Umständen neigen Deutsche dann weniger dazu, von ganz Europa »typisch deutsche« Eigenschaften zu erwarten, Franzosen wiederum halten Europa insgesamt für weniger französisch und so weiter. Diese Sichtweise entspräche durchaus der europäischen Geschichte: Noch vor wenigen Jahrhunderten gab es nicht die heute klar abgegrenzten Nationen, sondern einen bunten Flickenteppich aus verschiedenen Gruppierungen und Gebieten. Wo dieses Bild von Europa vorherrscht, könnte nationales Gehabe in den Hintergrund treten.

Lauenstein: Zusätzlich würde ich empfehlen, die Motive der Europakritiker genau zu untersuchen. Die jüngsten Zusammenschlüsse etwa von Menschen, die an bestimmte Verschwörungstheorien glauben, wie viele Teilnehmer der Pegida-Demonstrationen oder der Montagsdemos, mögen auf den ersten Blick einfach nur bizarr wirken. Die psychologischen Prozesse, die hinter diesen Bewegungen stehen, sollte man aber ernst nehmen. Viele Europagegner fühlen sich von den aktuellen Entwicklungen bedroht. Ein Bedrohungsgefühl ist ein starker Anschub für die Flucht in übersichtlichere Identitäten – denn die bieten Sicherheit. Ängste zu nehmen, kann gegen eine allzu plumpe nationale Identifikation helfen. ★

Das Interview führte der Psychologe und Wissenschaftsjournalist Joachim Retzbach.

QUELLE

Reese, G., Lauenstein, O.: The Eurozone Crisis: Psychological Mechanisms Undermining and Supporting European Solidarity. *In: Social Sciences 3, S. 160–171, 2014*

WEBTIPP

Das Online-Magazin »The Inquisitive Mind« widmete Ausgabe 3/2013 der Politischen Psychologie – unter anderem mit einem Beitrag von Oliver Lauenstein und Gerhard Reese zur europäischen Identität: http://de.in-mind.org/issue/3-2013

Gehirn&Geist

Artikelnachweise: Der kleine Stups zu mehr Vernunft; Macht Gewalt in Unterhaltungsmedien aggressiv? *G&G 10/2015* · Die Macht der Meinungen *G&G 6/2014* · Schnapsideen! *G&G 6/2012* · »Psychologie allein wird Europa nicht retten« *G&G 3/2015* · Gene und Gesinnung; Das Politikgen gibt es nicht *G&G 10/2013* · Therapie à la Chruschtschow *G&G 3/2007* · Doppelte Buchführung *G&G 4/2012* · Hinein in den Schlamassel *G&G 10/2012* · Vom Vorstadtkind zum Gotteskrieger *G&G 5/2015* · Wege aus der Rekrutierungsfalle *G&G 3/2016* · Die Wurzeln der Fairness *G&G 9/2015* · Heute hier, morgen dort *G&G 12/2015* · Wie wird man deutsch? *G&G 11/2015* · Weiblich, fähig, ungeeignet *G&G 2/2016* · »Sexismus ist heute subtiler« *G&G 4/2013*

Chefredakteur: Prof. Dr. phil. Dipl.-Phys. Carsten Könneker M. A. (verantwortlich)
Artdirector: Karsten Kramarczik
Redaktionsleitung: Dipl.-Psych. Christiane Gelitz
Redaktion: Dr. Katja Gaschler (Ressortleitung Hirnforschung, Koordination Sonderhefte), Dr. Anna von Hopffgarten, Dr. Andreas Jahn (Ressortleitung Medizin), Dipl.-Psych. Liesa Klotzbücher (komm. Ressortleitung Psychologie)
Freie Mitarbeit: Dr. Janosch Deeg, Dipl.-Theol. Rabea Rentschler, Dr. Joachim Retzbach, B.A. Wiss.-Journ. Daniela Zeibig
Assistentin des Chefredakteurs, Redaktionsassistenz: Hanna Hillert
Schlussredaktion: Christina Meyberg (Ltg.), Sigrid Spies, Katharina Werle
Bildredaktion: Alice Krüßmann (Ltg.), Anke Lingg, Gabriela Rabe
Layout: Anke Heinzelmann
Übersetzung: Alexandra Bakowski

Wissenschaftlicher Beirat: Prof. Dr. Manfred Cierpka, Institut für Psychosomatische Kooperationsforschung und Familientherapie, Universität Heidelberg; Prof. Dr. Angela D. Friederici, Max-Planck-Institut für Kognitions- und Neurowissenschaften, Leipzig; Prof. Dr. Jürgen Margraf, Arbeitseinheit für klinische Psychologie und Psychotherapie, Ruhr-Universität Bochum; Prof. Dr. Michael Pauen, Institut für Philosophie der Humboldt-Universität zu Berlin; Prof. Dr. Frank Rösler, Institut für Psychologie, Universität Hamburg; Prof. Dr. Gerhard Roth, Institut für Hirnforschung, Universität Bremen; Prof. Dr. Henning Scheich, Leibniz-Institut für Neurobiologie, Magdeburg; Prof. Dr. Wolf Singer, Max-Planck-Institut für Hirnforschung, Frankfurt am Main; Prof. Dr. Elsbeth Stern, Institut für Lehr- und Lernforschung, ETH Zürich

Herstellung: Natalie Schäfer
Marketing: Annette Baumbusch (Ltg.), Tel.: 06221 9126-741, E-Mail: service@spektrum.de
Einzelverkauf: Anke Walter (Ltg.), Tel.: 06221 9126-744

Verlag: Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 10 48 40, 69038 Heidelberg, Hausanschrift: Slevogtstraße 3–5, 69126 Heidelberg, Tel.: 06221 9126-600, Fax: 06221 9126-751, Amtsgericht Mannheim, HRB 338114

Redaktionsanschrift: Postfach 10 48 40, 69038 Heidelberg, Tel.: 06221 9126-712, Fax: 06221 9126-779, E-Mail: gehirn-und-geist@spektrum.de
Geschäftsleitung: Markus Bossle, Thomas Bleck

Leser- und Bestellservice: Helga Emmerich, Sabine Häusser, Ute Park, Tel.: 06221 9126-743, E-Mail: service@spektrum.de

Vertrieb und Abonnementsverwaltung: Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, c/o ZENIT Pressevertrieb GmbH, Postfach 81 06 80, 70523 Stuttgart, Tel.: 0711 7252-192, Fax: 0711 7252-366, E-Mail: spektrum@zenit-presse.de, Vertretungsberechtigter: Uwe Bronn

Die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH ist Kooperationspartner der Nationales Institut für Wissenschaftskommunikation gGmbH (NaWik).

Bezugspreise: Einzelheft: € 8,90 zzgl. € 1,50 Versandkosten Inland. Zahlung sofort nach Rechnungserhalt. Postbank Stuttgart, IBAN: DE52 6001 0070 0022 7067 08, BIC: PBNKDEFF

Die Mitglieder der DGPPN, des VBio, der GNP, der DGNC, der GfG, der DGPs, der DPG, des DPTV, des BDP, der GkeV, der DGPT, der DGSL, der DGKJP, der Turm der Sinne gGmbH sowie von Mensa in Deutschland erhalten die Zeitschrift GuG zum gesonderten Mitgliedsbezugspreis.

Anzeigen/Druckunterlagen: Karin Schmidt, Tel.: 06826 5240-315, Fax: 06826 5240-314, E-Mail: schmidt@spektrum.de
Anzeigenpreise: Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 15 vom 1. 11. 2015.

Gesamtherstellung: Vogel Druck und Medienservice GmbH, Höchberg

Sämtliche Nutzungsrechte an dem vorliegenden Werk liegen bei der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH. Jegliche Nutzung des Werks, insbesondere die Vervielfältigung, Verbreitung, öffentliche Wiedergabe oder öffentliche Zugänglichmachung, ist ohne die vorherige schriftliche Einwilligung der Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH unzulässig. Jegliche unautorisierte Nutzung des Werks berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Bei jeder autorisierten (oder gesetzlich gestatteten) Nutzung des Werks ist die folgende Quellenangabe an branchenüblicher Stelle vorzunehmen: © 2016 (Autor), Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH, Heidelberg. Jegliche Nutzung ohne die Quellenangabe in der vorstehenden Form berechtigt die Spektrum der Wissenschaft Verlagsgesellschaft mbH zum Schadensersatz gegen den oder die jeweiligen Nutzer. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bücher übernimmt die Redaktion keine Haftung; sie behält sich vor, Leserbriefe zu kürzen.

Bildnachweise: Wir haben uns bemüht, sämtliche Rechteinhaber von Abbildungen zu ermitteln. Sollte dem Verlag gegenüber dennoch der Nachweis der Rechtsinhaberschaft geführt werden, wird das branchenübliche Honorar nachträglich gezahlt.

ISSN 1612-4626 ISBN 978-3-95892-039-2

UNSERE AUTOREN SIND AUSGEZEICHNET.
MANCHE MIT DEM NOBELPREIS.

Spektrum DER WISSENSCHAFT

SERIE ALLGEMEINE RELATIVITÄTSTHEORIE
Sind Zeitreisen möglich?

MÄRZ 2016

ARCHÄOLOGIE
Die Geburt der Stadt

AMAZONIEN
Staudamm bedroht Ökosystem

CHEMIE IM ALLTAG
Die Geheimtinten der CIA

GRUPPENTHEORIE
Der größte Beweis der Mathematik

www.spektrum.de

JETZT IM MINIABO KENNEN LERNEN* UND PRÄMIE SICHERN

In *Spektrum der Wissenschaft* berichten Experten aus Wissenschaft und Forschung monatlich über die neuesten Erkenntnisse aus ihren Fachgebieten.
*Drei aktuelle Ausgaben von *Spektrum der Wissenschaft* für nur € 5,33 je Heft (statt € 8,20 im Einzelkauf)!

So einfach erreichen Sie uns:
Telefon: 06221 9126-743
www.spektrum.de/miniabo
E-Mail: service@spektrum.de

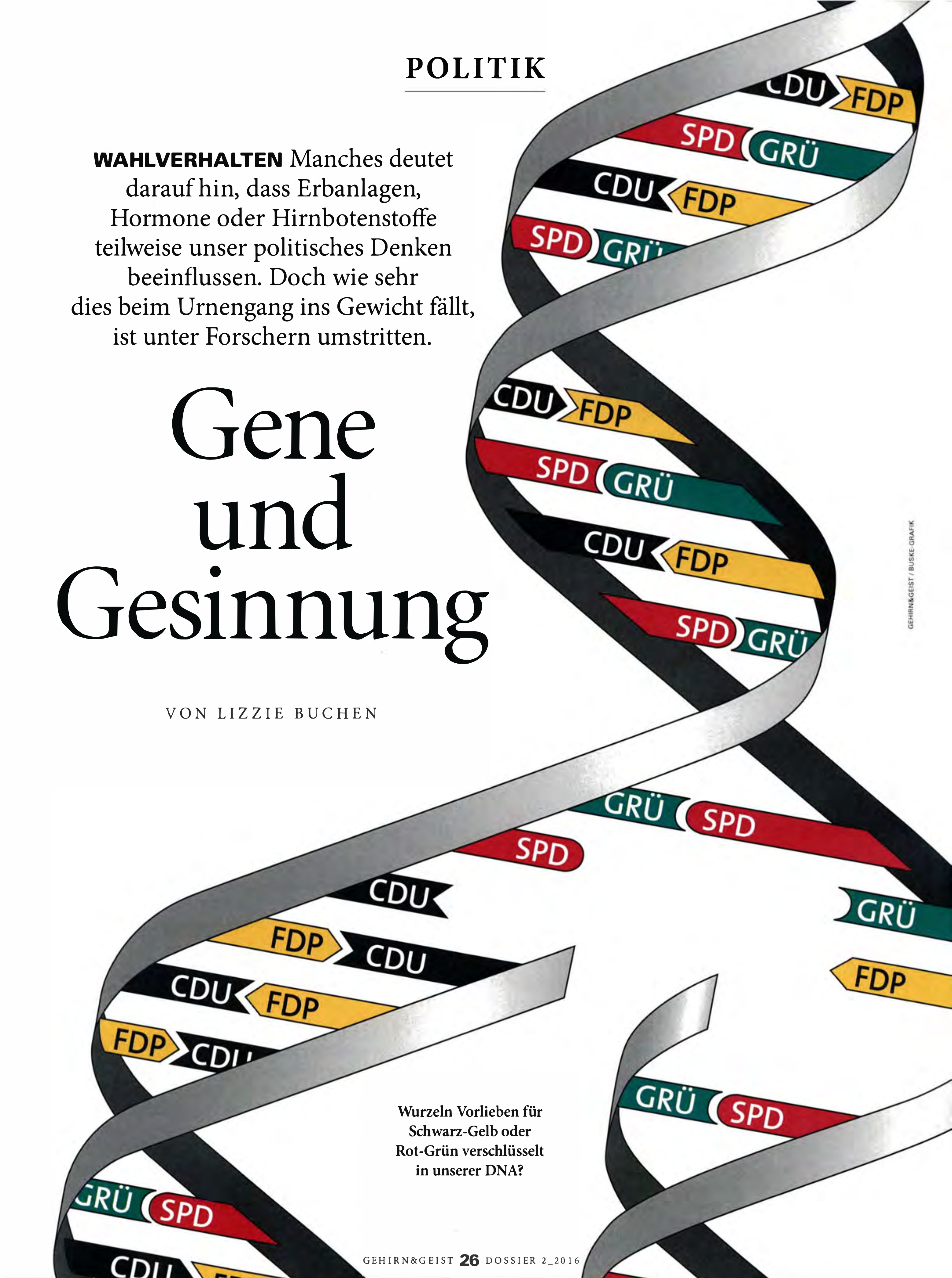
Oder QR-Code per Smartphone scannen und Angebot sichern!



WAHLVERHALTEN Manches deutet darauf hin, dass Erbanlagen, Hormone oder Hirnbotenstoffe teilweise unser politisches Denken beeinflussen. Doch wie sehr dies beim Urnengang ins Gewicht fällt, ist unter Forschern umstritten.

Gene und Gesinnung

VON LIZZIE BUCHEN



GEHIRN&GEIST / BUSKE-GRAFIK

Wurzeln Vorlieben für Schwarz-Gelb oder Rot-Grün verschlüsselt in unserer DNA?

Ein bekannter Wahlwerbespot von 2012 zeigt US-Präsident Barack Obama vor einer Menge staunender Unterstützer. Plötzlich wird der Bildschirm schwarz, dumpfe Molltöne erklingen. Parolen wie »Angst und Abscheu« oder »Widerlich« erscheinen, begleitet von Videos mit Menschen, die sich beklagen, Obama habe seine Wähler durch Schreckensszenarien manipuliert. In der Schlussszene wird Obamas zum Kultsymbol gewordenes Wahlkampfplakat von 2008 eingeblendet, bei dem sich das Wort HOPE (Hoffnung) zu FEAR (Angst) verformt und dann in Flammen aufgeht.

Dieser Clip der konservativen »American Crossroads«-Organisation ist exemplarisch für den Ton, der in US-Sendern und auf dem Videokanal Youtube kurz vor den Präsidentschaftswahlen 2012 herrschte. Sowohl das linke wie auch das rechte politische Lager produzierten derartige Horrorstreifen, die bei den Wählern Angst, Wut oder Abscheu wecken sollten.

Diese Strategie entsprach neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen darüber, wie Menschen zu politischen Ansichten gelangen. Lange waren Politikwissenschaftler davon überzeugt, dass soziale Kräfte – die Eltern und das persönliche Umfeld – bestimmen, ob jemand konservativ oder liberal denkt und ob er sich politisch betätigt. »Wir wissen mittlerweile, dass das wohl nicht alles ist«, erklärt der Psychologe John Jost von der New York University.

Immer mehr Studien deuten inzwischen darauf hin, dass unsere Biologie ein entscheidendes Wörtchen bei unseren politischen Überzeugungen und Handlungen mitredet. Gene, Hormone und Neurotransmitter können die Einstellung eines Menschen zu politischen Fragen etwa über den Sozialstaat, Einwanderung, gleichgeschlechtliche Ehe oder Kampfeinsätze der Armee zum Teil mitbestimmen. Und gewiefte Politiker könnten an diesen biologischen Hebeln ansetzen, um primitive Gefühle von Wählern anzusprechen.

Erst seit etwa einem Jahrzehnt befassen sich auch Politikwissenschaftler mit Genetik. Zwar hatten in den letzten Jahrzehnten zahlreiche Studien den Einfluss von Genen auf Störungen wie Schizophrenie, Depression oder Alkoholismus sowie auf komplexere Fragen wie sexuelle Orientierung oder den Schulerfolg untersucht. Politik schien jedoch nichts mit menschlicher Biologie zu tun haben; sie galt als eine zu neue Erfindung der Menschheitsgeschichte.

Dabei hatten bereits 1986 der Genetiker Nicholas Martin und seine Kollegen Hinweise gefunden, dass Erbanlagen die Einstellung zu politischen Themen beeinflussen können. Martin, der heute am australischen Queensland Institute of Medical Research in Brisbane forscht, hatte in einem klassischen verhaltensgenetischen Verfahren eineiige mit zweieiigen, gleichgeschlechtlichen Zwillingen verglichen. Erstere sind genetisch identisch, letztere stimmen in der Hälfte ihres Erbguts überein. Ergebnis: Eineiige Zwillinge zeigten häufiger ähnliche politische Ansichten als zweieiige. Da Geschwister im selben Familienumfeld aufwachsen, schlossen die Forscher, dass der Unterschied auf die Gene zurückzuführen war, die somit eine wichtige Rolle bei der Meinungsbildung zu spielen schienen.

Auf einen Blick: Die Biologie wählt mit!

1 Lange galten politische Überzeugungen als allein durch Umweltfaktoren wie das Elternhaus geprägt. Doch biologische Einflüsse spielen hier ebenfalls eine Rolle.

2 So stießen Wissenschaftler auf Korrelationen zwischen bestimmten Genversionen und dem Wahlverhalten. Auch der Hormonspiegel kann sich auf die Entscheidung an der Urne auswirken.

3 Allerdings ist es unwahrscheinlich, dass einzelne Gene komplexe Verhaltensweisen und politische Haltungen formen.

Ignorierte Befunde

Martins Studie lieferte einen wichtigen Beitrag für die Politikwissenschaft – die Vertreter des Fachs ignorierten jedoch seine Arbeit. Die Eugenik zu Beginn des 20. Jahrhunderts sowie die nationalsozialistische Rassenlehre hatten dazu geführt, dass Politikwissenschaftler auf jegliche Untersuchung genetischer Unterschiede beim Menschen extrem zurückhaltend reagierten. Die Veröffentlichung ging unter »wie ein Stein im Brunnen«, erinnert sich Martin. »Es gab überhaupt keine Reaktion; 20 Jahre lang lag sie einfach nur herum.«

Anfang der 2000er Jahre stießen dann John Hibbing von der University of Nebraska-Lincoln und John Alford von der Rice University in Houston auf Martins



UNSERE AUTORIN

Lizzie Buchen ist Wissenschaftsjournalistin in San Francisco (Kalifornien, USA).

Arbeit. Sie analysierten seine Daten erneut und zogen Auswertungen einer großen US-amerikanischen Zwillingsstudie hinzu. Ihre 2005 publizierten Ergebnisse bestätigten den Zusammenhang zwischen Genetik und politischen Ansichten. Diese Veröffentlichung erregte endlich die Aufmerksamkeit von Politikwissenschaftlern – allerdings nicht so, wie von Hibbing erhofft: »Sie hielten uns für verrückt!«

Einige Forscher, vor allem in den Vereinigten Staaten, sahen sich nun veranlasst, der Sache auf den Grund zu gehen. James Fowler von der University of California in San Diego legte anhand der Zwillingsmethode 2008 dar, dass auch Wahlbeteiligung und politisches Engagement eine genetische Komponente besaßen. Peter Hatemi von der Pennsylvania State University kam mit Stichproben aus Australien, Dänemark, Schweden und den USA zu ähnlichen Ergebnissen wie Alford und Hibbing.

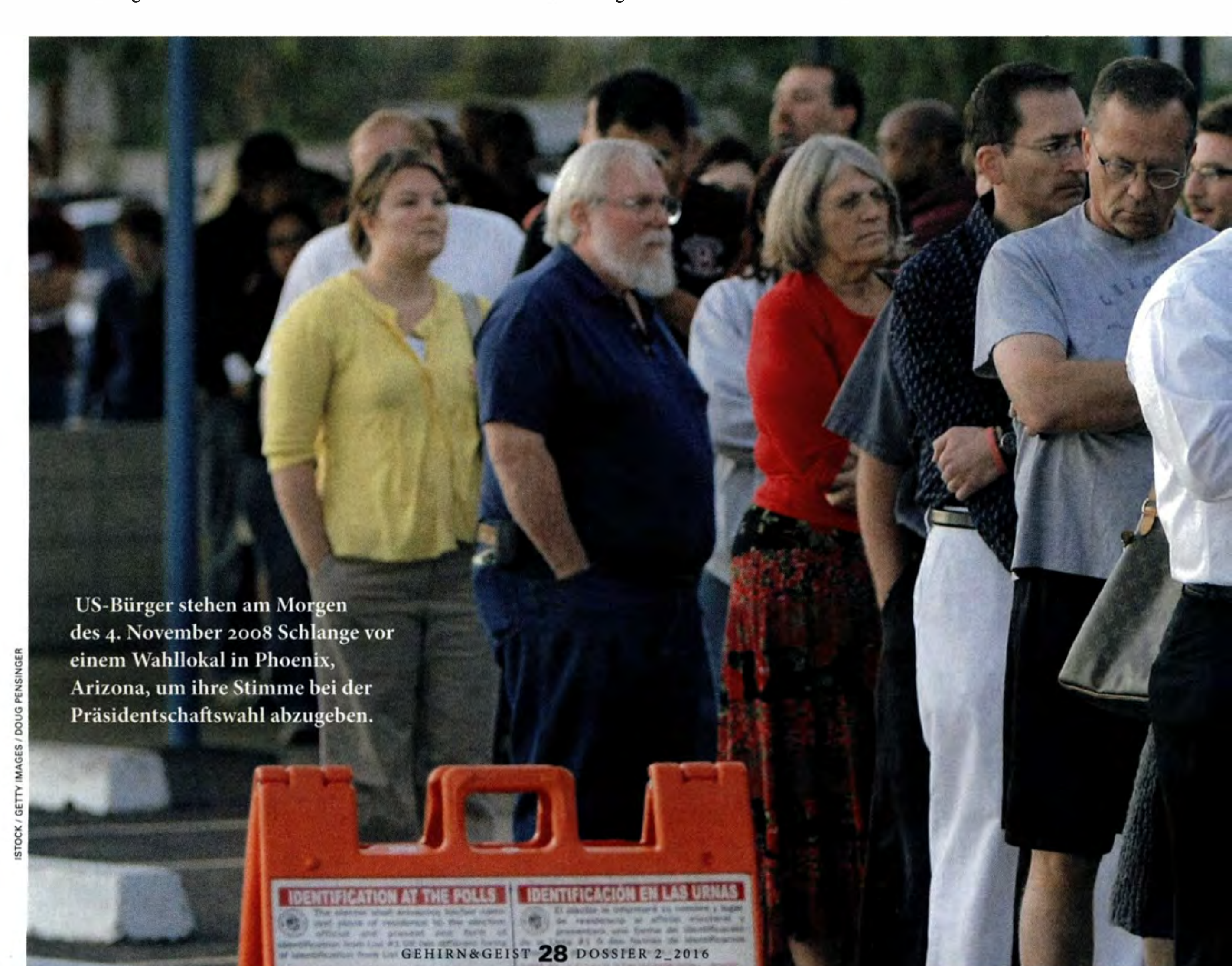
Zwillingsstudien unter Vorbehalt

Zwillingsstudien gelten allerdings nur als bedingt aussagekräftig – vor allem, weil sich Umwelteinflüsse nicht vollständig ausschließen lassen. Noch mehr als zweieiige Zwillinge teilen genetisch identische Geschwister denselben Freundeskreis und halten auch als Erwachsene häufigeren Kontakt. Zudem behandeln Eltern, Freunde und Lehrer identische Zwillinge öfter gleich als zweieiige. Dadurch lässt sich nur schwer eruieren, welchen Anteil die Gene und welchen die Umwelt an den politischen Ansichten eineiiger Zwillinge haben.

Es gibt zwar Versuche, die verschiedenen Einflüsse auseinanderzudividieren. So fanden Wissenschaftler um Kevin Smith von der University of Nebraska-Lincoln 2011 heraus, dass eineiige Zwillinge, die nicht viel Zeit miteinander verbrachten, dennoch ähnlichere Ansichten hatten als zweieiige. Doch die Vorbehalte bleiben. »Ich bin sehr skeptisch, inwieweit sich die Erblichkeit durch Zwillingsstudien einschätzen lässt«, meint etwa die Politikwissenschaftlerin Laura Stoker von der University of California in Berkeley. »Sämtliche Rahmenbedingungen fußen auf einer Vielzahl von Mutmaßungen.«

Zwillingsstudien verraten ebenfalls nicht, auf welche Weise das Erbgut Menschen politisch eher nach links oder rechts tendieren lässt. Forscher suchen mittlerweile nach so genannten Kandidatengenen. So scheinen Erbanlagen für das Riechsystem sowie für die Neurotransmitter Glutamat, Dopamin und Serotonin sowohl die Wahlbeteiligung als auch politische Ansichten zu beeinflussen.

Allerdings werden diese Ergebnisse von manchen Kollegen ebenfalls kritisch bewertet (siehe »Das Politik-



US-Bürger stehen am Morgen des 4. November 2008 Schlange vor einem Wahllokal in Phoenix, Arizona, um ihre Stimme bei der Präsidentschaftswahl abzugeben.

ISTOCK / GETTY IMAGES / DOUG PENSINGER

gen gibt es nicht«, S. 31). Der Soziologe Jeremy Freese von der Northwestern University in Evanston hält die starken Einflüsse einzelner Gene für »unplausibel« und betont: »In den letzten Jahren hat sich herausgestellt, wie anfällig der Kandidatengen-Ansatz ist.«

Laut Freese liegt ein Teil des Problems darin, dass Studien, die nach einem Zusammenhang zwischen bestimmten Genen und politischem Denken suchen, normalerweise in politikwissenschaftlichen statt in naturwissenschaftlichen Fachjournalen veröffentlicht wurden. Herausgeber und Lektoren könnten daher methodische Mängel übersehen haben. »Den Gutachtern war nicht bewusst, dass manche Studien nicht repliziert werden konnten«, so Freese.

Auch der Politikwissenschaftler Christopher Dawes von der New York University räumt Schwierigkeiten bei einigen seiner eigenen Arbeiten ein. Er hofft auf klarere Befunde aus molekularen Ansätzen wie genomweiten Assoziationsstudien, bei denen im Erbgut einer Vielzahl von Personen nach Sequenzen gesucht wird, die mit bestimmten Verhaltensweisen korrelieren. Aber die Forschung auf diesem Gebiet stehe noch am Anfang.

Wie schwierig die Aufgabe sein wird, zeigen andere Formen von komplexem Verhalten oder Eigenschaften: Selbst die Körpergröße, die sicherlich eine starke genetische Komponente besitzt, wird offenbar durch Tausende von Genen beeinflusst, von denen jedes einzelne nur einen winzigen Beitrag leistet. Wie wahrscheinlich ist es dann, dass schon wenige Gene uns zu einem linken Aktivisten, einem strammen Konservativen oder einem Neoliberalen machen? Viele Forscher halten es für verfrüht, sich auf die politische Genetik zu konzentrieren.

Einfacher sollte es sein, zunächst zu erkunden, was genetische Faktoren mit politischem Verhalten und entsprechenden Denkweisen verbindet. Hier kann die Persönlichkeit eine Rolle spielen: Konservative in den USA unterscheiden sich wahrscheinlich deutlich von Irakern oder Italienern ähnlicher Gesinnung, aber viele Politikpsychologen sind sich sicher, dass die politische Ideologie mindestens einer Charaktereigenschaft entspricht: Offenheit gegenüber Veränderungen. Liberale erweisen sich tendenziell als aufgeschlossener gegenüber Wandel als Konservative. Studien wie die von John Jost deuten an, dass Liberale Ambiguität und Ungewissheit eher tolerieren, während Konservative entschlussfreudiger, gewissenhafter und ordnungsliebender sind.

Theoretisch dürfte eine Person, die offen für Veränderungen ist, leichter gleichgeschlechtliche Ehen, Einwanderung und andere gesellschaftsrelevante Fragen befürworten, die traditionell vom liberalen Flügel unterstützt werden. Wer sich dagegen stärker an Ordnung und Status quo orientiert, würde eher für militärische Stärke zum Schutz eines Landes plädieren sowie Regelungen einfordern, welche die Zuwanderung begrenzen und Homoehen untersagen.

Physiologische Parameter

Doch manche Forscher sträuben sich gegen so simple Verknüpfungen von Persönlichkeit und Ideologie. Der Politikwissenschaftler Evan Charney von der Duke University in Durham weist darauf hin, dass Konservative in den USA manche Veränderungen begrüßen, etwa im Steuerrecht und am Sozialsystem. Außerdem bemerkt er, die meisten Forscher auf seinem Gebiet pflegten – wie er selbst – eine liberale Gesinnung. Dies könnte die Deutung dessen verfälschen, was Persönlichkeit und Politik miteinander verbindet.

Daher versuchten einige Wissenschaftler bestimmte physiologische Parameter mit der politischen Denkweise von Probanden abzugleichen. 2008 analysierten Hibbing und weitere Forscher, wie Menschen auf erschreckende Bilder und plötzliche laute Geräusche reagierten. Wer sich hier schreckhafter zeigte – gemessen am Blinzeln und an Veränderungen des elektrischen Hautwiderstands –, befürwortete eher das Recht auf Waffenbesitz, die Todesstrafe und den Irakkrieg als weniger empfindliche Menschen.

2012 präsentierte das Team um Hibbing seinen Probanden abermals emotionsgeladene Fotos von Objekten wie eine Spinne im Gesicht eines Menschen, Maden

in einer offenen Wunde beziehungsweise ein süßes Kaninchen oder ein fröhliches Kind. Die Personen, die sich selbst als konservativ bezeichneten, reagierten auf die negativen Motive im Schnitt stärker als auf die positiven, während Liberale vor allem auf die positiven Fotos ansprachen. Konservative betrachteten die Ekel erzeugenden Bilder auch länger. Hibbing vermutet, dass diese Probanden sich eher mit Angst einflößenden und abstoßenden Situationen auseinandersetzen und dadurch geneigt sind, ein schlagkräftiges Militär und rigorose Strafen für Kriminelle zu fordern.

Andere Forscher gingen der Frage nach, ob das Hormonsystem bei der politischen Gesinnung eine Rolle spielt. Sie interessierten sich etwa für den Zusammenhang zwischen Vorurteilen und dem Gehalt an Oxytozin – dem Wohlfühlhormon, das sich auf Einfühlungsvermögen und Bindung an geliebte Menschen auswirkt (siehe Gehirn&Geist 10/2013, S. 72). Wie die Arbeitsgruppe von Carsten De Dreu von der Universität Amsterdam 2011 beschrieb, reagierten Niederländer, die an Oxytozinproben geschnuppert hatten, positiver auf ihre Landsleute als auf Ausländer.

Haben Nichtwähler mehr Cortisol im Blut?

Hormone könnten auch beeinflussen, ob jemand überhaupt wählen geht. So scheinen Menschen mit höheren Konzentrationen des Stresshormons Cortisol seltener an Wahlen teilzunehmen als Personen mit niedrigerem Cortisolspiegel. Viele der bisher durchgeführten Hormonstudien sind allerdings in die Kritik geraten, da sie häufig nur auf kleinen Stichproben beruhten und die geschilderten Effekte mitunter sehr geringfügig waren.

Angesichts der vorliegenden Ergebnisse bleibt Hibbing bei der Frage, ob Gene oder Umweltfaktoren das politische Verhalten stärker beeinflussen, »agnostisch«. Seiner Meinung nach ist es in jedem Fall schwierig, jemanden zu einer anderen politischen Einstellung zu bewegen, da die entsprechenden Reaktionen in der Physiologie verankert seien: »Wenn sich Menschen die meiste Zeit ihres Lebens mehr auf Negatives konzentrieren, erleben sie die Welt wahrscheinlich anders als diejenigen, die das Positive in den Vordergrund stellen.« Entsprechend lassen sich Personen im rechten politischen Spektrum kaum mit Argumenten beeindrucken, die der linken Seite logisch erscheinen, und umgekehrt.

Lediglich Emotionen scheinen hier eine gewisse Wirkung zu entfalten: Nach den Terroranschlägen in den USA am 11. September 2001 erfuhren New Yorker, welche die traumatischen Ereignisse direkt miterlebt hatten, eine »Wendung zum Konservativen«. Sie zeigten sich patriotischer und religiöser und befürworteten das Militär stärker als zuvor. Auch Abscheu kann Einstellungen verändern. Wie Wissenschaftler von der Cornell University in Ithaca 2011 beobachteten, vertreten Menschen eher konservative Ansichten, wenn sie an Unreinheit erinnert werden – etwa durch eine in der Nähe abgestellte Flasche Desinfektionsmittel, die sie dazu auffordert, ihre Hände zu waschen.

Sind Desinfektionsmittel in der Nähe, neigen Menschen zu konservativen Ansichten

Bedeutet das, dass abschreckende Wahlwerbespots wirklich Menschen zu einer anderen Ansicht bewegen können? Der Politikwissenschaftler John Alford von der Rice University in Houston bleibt skeptisch. Er geht davon aus, dass diese Werbesendungen eher die eigenen Wähler mobilisieren und die der Opposition demoralisieren sollen. »Es geht nicht darum, Herz und Hirn zu gewinnen«, erklärt er. »Es geht darum, wer am Wahltag an der Urne erscheint.«

Alford erhofft sich von all diesen Forschungen vor allem eins: mehr Toleranz gegenüber Andersdenkenden. »Ich fände es schön, wenn die Leute weniger Aufhebens um ihre politischen Überzeugungen machen würden.« ★

© Nature Publishing Group
www.nature.com
Nature 490, S. 466–468, 25. Oktober 2012

QUELLEN

Dodd, M. D. et al.: The Political Left Rolls with the Good and the Political Right Confronts the Bad: Connecting Physiology and Cognition to Preferences. *In: Philosophical Transactions of the Royal Society B 367, S. 640–649, 2012*

Oxley, D. R. et al.: Political Attitudes Vary with Physiological Traits. *In: Science 321, S. 1667–1670, 2008*

Smith, K. et al.: Biology, Ideology, and Epistemology: How Do We Know Political Attitudes Are Inherited and why Should We Care? *In: American Journal of Political Science 56, S. 17–33, 2012*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1204042

WEBTIPP

Das Informationsportal »dasgehirn.info« präsentiert »Das politische Gehirn«:
dasgehirn.info/handeln/das-politische-gehirn

ANGEMERKT!

Das Politikgen gibt es nicht

Bei komplexem Verhalten spielen Varianten einzelner Gene keine Rolle.


MIT FRDL. GEN. VON EVAN CHARNEY


MIT FRDL. GEN. VON WILLIAM ENGLISH

UNSERE EXPERTEN

Evan Charney (links) ist außerordentlicher Professor für Staats- und Politikwissenschaften an der Sanford School of Public Policy der Duke University im US-Bundesstaat North Carolina.

Der promovierte Politikwissenschaftler *William English* forscht an der Harvard Initiative for Learning and Teaching der Harvard University in Cambridge (USA).

Dutzende Studien haben die liberale oder konservative Einstellung einer Person, ihre Parteizugehörigkeit oder ihre Wahlbeteiligung mit einzelnen Genen in Zusammenhang gebracht. Können wirklich einige wenige Erbfaktoren politische Ansichten beeinflussen?

Von den meisten der 20 000 bis 25 000 menschlichen Gene gibt es hunderte oder tausende Varianten, die sich häufig nur minimal in der Abfolge der DNA-Bausteine unterscheiden. Oft wissen die Forscher nicht, ob – und wenn ja, wie – sich diese so genannten Polymorphismen auf die Funktion der von ihnen kodierten Proteine auswirken. Genanalysen können zwar über einige Krankheiten Aufschluss geben, wie etwa Brustkrebs oder das Alzheimerrisiko. Aber bei so komplexem menschlichem Verhalten wie Wahlentscheidungen kann der statistische Zusammenhang bestenfalls dürftig ausfallen.

Eine der bekanntesten Arbeiten, die eine Verknüpfung zwischen Polymorphismen und komplexem Verhalten herstellten, veröffentlichten 2008 James Fowler und Christopher Dawes von der University of California in San Diego (siehe Artikel ab S. 26). Nach ihren Schlussfolgerungen gehen Personen, die bestimmte Varianten zweier Erbfaktoren tragen, eher zur Wahl als andere. Wir halten diese Schlussfolgerungen für fragwürdig.

Wie die meisten Behauptungen, nach denen einzelne Gene bestimmte Verhaltensweisen bedingen sollen, basieren diese Ergebnisse auf einer Kandidatengen-Assoziationsstudie. Anstatt alle Gene des menschlichen Erbguts auf mögliche Zusammenhänge mit einem bestimmten Merkmal zu analysieren, betrachten die Forscher nur Varianten zweier Kandidatengene.

Solche Studien lassen sich zwar relativ leicht durchführen, doch sie können in die Irre leiten: So haben Fowler und Dawes die statistische Signifikanz ihrer Ergebnisse überschätzt und außerdem nicht genügend berücksichtigt, dass sich genetische Polymorphismen in verschiedenen Populationen durch Durchmischung unterschiedlich auswirken. Als wir uns die ethnischen Gruppen genauer ansahen, offenbarte sich etwa bei Asiaten, US-Amerikanern indianischer Herkunft sowie farbigen Lateinamerikanern ein genau gegenteiliger Trend!

Wir haben jedoch noch grundsätzlichere Bedenken: Dieselben Polymorphismen der beiden Gene, die hier das Wahlverhalten beeinflussen sollen, dienten bereits zur Vorhersage anderer Merkmale – vom Reizdarmsyndrom über Schizophrenie bis hin zum vorzeitigen Samenerguss. Die Vorstellung, ein paar Gene könnten für so viele grundverschiedene Verhaltensweisen verantwortlich sein, ist biologisch nicht haltbar.

Menschliches Verhalten unterliegt den wechselseitigen Einflüssen tausender unterschiedlicher Gene sowie ihren Interaktionen mit der Umwelt. Um nur ein Beispiel zu nennen: Am Aggressionsverhalten von Taufliegen sind mehr als 4000 Erbfaktoren beteiligt! Die Wahrscheinlichkeit, dass ein so komplexes menschliches Verhalten wie die Entscheidung bei einer politischen Wahl hauptsächlich durch nur ein oder zwei Gene geprägt wird, liegt praktisch bei null. ★

QUELLE

Fowler, J. H., Dawes, C. T.: Two Genes Predict Voter Turnout. *In: The Journal of Politics 70, S. 579–594, 2008*

PSYCHIATRIE IN DER UDSSR Psychiater versuchen, Menschen mit geistigen Störungen zu helfen. Doch wehe, sie dienen einem totalitären Regime!

Therapie à la Chruschtschow

VON THOMAS GRÜTER

»Der Geisteszustand Grigorenkos erfordert seine Zwangsbehandlung in einer psychiatrischen Sonderklinik, da die oben erwähnten paranoiden Reformideen stabilen Charakter tragen und dem Verhalten des Patienten zu Grunde liegen.« So urteilte ein psychiatrisches Gutachten des Moskauer Serbskij-Instituts vom 19. November 1969. Pjotr Grigoriewitsch Grigorenko war nicht einfach irgendwer: Er diente als Brigadegeneral in der Roten Armee und lehrte als Professor an der sowjetischen Militärakademie in Frunse.

Schon 1961 hatte er einen Beschwerdebrief an das Zentralkomitee der KPdSU geschrieben, in dem er sich über »die vernunftwidrige und manchmal schädliche Tätigkeit im Lande Chruschtschows und seines Teams« beklagte. Bereits mehrfach hatte der hochintelligente und tatkräftige Grigorenko während seiner Militärlaufbahn gegen Missstände protestiert, was seine Karriere zwar verzögerte, aber seinen Aufstieg in die höchsten Ränge der Roten Armee nicht verhinderte. Doch diesmal reagierte die Staatsführung hart: Sie entband ihn von seiner Lehrtätigkeit und versetzte ihn in den fernen Osten. Dort verhaftete ihn die Polizei am 1. Februar 1964 unter dem Vorwand, er habe eine antisowjetische Rede gehalten. Nach fünfwöchiger Untersuchung im gerichtsmedizinischen Serbskij-Institut in Moskau erklärten ihn die dortigen Psychiater für geisteskrank.

Marionetten des Systems

Das Militärkolleg des obersten Gerichtshofs der UdSSR ließ den »Patienten« daraufhin in eine Leningrader Spezialklinik einweisen, in der er von August 1964 bis April 1965 interniert blieb. Gleichzeitig degradierte ihn der Ministerrat vom General zum einfachen Soldaten und strich seinen Pensionsanspruch. Zudem schloss ihn die Kommunistische Partei aus ihren Reihen aus.

Grigorenko gab jedoch nicht so einfach auf. Einige Jahre später kritisierte er massiv die Deportation der Krimtataren, eines der vielen Verbrechen Stalins in den 1940er Jahren. Darauf ließ ihn der KGB am 18. August 1969 in Taschkent erneut auf seine Zurechnungsfähigkeit untersuchen. Doch die ortsansässigen Psychiater weigerten sich, Grigorenko für geisteskrank zu erklären. Sie schrieben in ihrem Gutachten ausdrücklich: »Die in der Heilanstalt an ihm vorgenommene Untersuchung lässt keinerlei Zweifel an seiner geistigen Gesundheit



UNSER AUTOR

Thomas Grüter ist Mediziner, Autor und Wissenschaftsjournalist in Münster. Er forscht über die Neuropsychologie der Gesichtserkennung und hat mehrere Bücher sowie zahlreiche Artikel zu psychologischen Themen verfasst.


GEHIRN&GEIST / CHRISTIAN BARTHOLD

Dissidenten wurden in der UdSSR oft kurzerhand für verrückt erklärt – und in psychiatrische Kliniken gesperrt.

zu.« Daraufhin beauftragte der KGB wieder das berüchtigte Serbskij-Institut, aus dessen Gutachten dieser Artikel zu Beginn zitiert.

Das Moskauer Serbskij-Institut – vollständige Bezeichnung: »zentrales wissenschaftliches Forschungsinstitut für Gerichtspsychiatrie« – spielte zu Sowjetzeiten eine zentrale Rolle bei der Unterdrückung regimekritischer Ideen. Offiziell unterstand es dem Gesundheitsministerium, die Innenbehörde verfügte jedoch über beträchtlichen Einfluss, und zumindest einige Ärzte bekleideten militärische Ränge. Das Institut an der Schnittstelle von Medizin und Machtapparat begutachtete neben politischen Abweichlern auch psychisch kranke Straftäter. Seine Maßgaben über den »Zusammenhang von Reformideen und geistiger Gesundheit« strahlten auf die psychiatrische Praxis in der ganzen UdSSR aus.

Die für zahlreiche Regimekritiker fatale Entwicklung hatte Ende der 1950er Jahre begonnen. In der Tageszeitung »Prawda« vom 24. Mai 1959 erklärte der KPdSU-Generalsekretär Nikita Chruschtschow, dass es »Leute gibt, die gegen den Kommunismus kämpfen … aber ihre geistige Verfassung ist eindeutig anomal«. Gleichzeitig setzte der systematische Missbrauch der Psychiatrie zur Verfolgung politischer Gegner ein. Das Regime ließ tausende Dissidenten – anstatt sie wie zuvor zu verhaften – wie Pjotr Grigorenko in psychiatrischen Strafkliniken internieren, zusammen mit unzweifelhaft psychisch kranken Straftätern.

Die Wärter rekrutierten sich ihrerseits aus Gefangenen, die unter Einsatz aller Mittel für Ruhe sorgten, denn es galt als Privileg, seine Strafe statt in einem sibirischen Arbeitslager als Aufseher in einer psychiatrischen Anstalt abzusitzen – eine Vergünstigung, die jederzeit widerrufen werden konnte. Entsprechend waren Schläge und Folter an der Tagesordnung. Ärzte und Pfleger hatten den Wärtern gegenüber keine Weisungsbefugnis. Zumindest in einigen Fällen war das medizinische Personal aber auch selbst an der Folter beteiligt.

Auf einen Blick: Regimekritik als Geisteskrankheit

1 In der Sowjetunion wurde die Psychiatrie zu dem Zweck missbraucht, Oppositionelle auszuschalten.

2 Linientreue Psychiater erfanden eigens dafür ein Krankheitsbild, das der »schleichenden Schizophrenie«. Als Symptome galten regimekritische Ideen oder die Teilnahme an Demonstrationen.

3 Auch die SED-Führung ließ in der ehemaligen DDR politische Abweichler für psychisch krank erklären; unklar ist, in welchem Umfang. Heute setzt China diese Praxis fort.

Jede Entlassung setzte ein ärztliches Gutachten voraus, das dem Insassen bescheinigte, dass er keine Gefahr für die Gesellschaft mehr darstellte. Dazu musste er den Reformideen glaubwürdig abschwören. Doch selbst dann durfte das zuständige Gericht die Entlassung verweigern. Die durchschnittliche Haftzeit betrug vier bis fünf Jahre.

Die Machthaber in Moskau folgten einer simplen Logik: Reformideen widersprachen der vorgegebenen politischen Linie, weshalb Oppositionelle automatisch als Verbreiter von Wahnideen anzusehen seien – als gefährliche Geisteskranke, die man von der Gesellschaft fernhalten müsse. Allerdings stand diese Vorgehensweise auf wackligen Füßen: Die Missstände in der Sowjetunion ließen sich kaum leugnen, und viele Dissidenten zeigten ganz offensichtlich keinerlei Anzeichen einer Geisteskrankheit.

Neues Krankheitsbild für Regimekritiker

Als Ausweg erfanden führende, dem Regime treu ergebene Psychiater ein neues Krankheitsbild, um die von oben befohlene Farce pseudomedizinisch zu untermauern: die »schleichende Schizophrenie«. Unter diesem Syndrom Leidende konnten völlig normal erscheinen; einzige Symptome waren Verhaltensweisen wie das Festhalten an regimekritischen Ideen, Teilnahme an Demonstrationen, Verfassen von Protestbriefen, offenes Anprangern von Missständen oder Boykott befohlener Kundgebungen.

Bei einer Befragung erklärte der im Serbskij-Institut tätige Psychiater Martinenko: »Diese Form der Schizophrenie setzt nicht notwendig für andere wahrnehmbare Veränderungen der Persönlichkeit voraus.« Einer der international bekanntesten Psychiater der Sowjetunion, Professor Andrej Sneschnewski, nahm die unsinnige Diagnose sogar ausdrücklich in sein Lehrbuch der Schizophrenie auf.

Die sowjetische Psychiatrie hielt damals die Schizophrenie für genetisch bedingt, also für eine angeborene »Missbildung« des Denkens. Wer einmal eine solche Diagnose erhalten hatte, konnte allenfalls zeitweilig symptomfrei werden – die Krankheit selbst galt als unheilbar. Als Therapie empfahlen die Gerichtspsychiater fast immer die Einweisung in die Strafpsychiatrie auf unbestimmte Dauer. Also schickte der KGB in Zusammenarbeit mit willigen Ärzten Scharen von Regimekritikern in Kliniken, wo sie jahrelang festgehalten, gefoltert und in mehreren Fällen sogar umgebracht wurden.

Von einer besonders grausamen, aber offenbar verbreiteten Maßnahme berichtet der Dissident Wladimir Bukowskij: »Man nahm lange feuchte Leinwandstreifen und wickelte den Patienten von Kopf bis Fuß so fest darin ein, dass er kaum mehr atmen konnte; beim Trocknen zog sich die Leinwand dann zusehends enger zusammen, so dass dem Patienten immer übler zu Mute wurde.«

Grundsätzlich war es in der Sowjetunion der 1960er und 1970er Jahre sehr einfach, einen Menschen gegen seinen Willen in einer psychiatrischen Anstalt festzuhalten. Ein Dekret von 1961 ermöglichte eine Zwangseinweisung auf Grund des Gutachtens eines einzigen Psychiaters; der verschärfte Erlass von 1969 gestattete dies bereits »zur Verhütung gemeingefährlichen Verhaltens seitens geisteskranker Personen« – also rein vorbeugend, ohne dass der Betroffene überhaupt auffällig geworden wäre.

Nun führte dieser Weg zwar nur in eine allgemeine psychiatrische Klinik, für die Einweisung in die Strafpsychiatrie war ein Gerichtsbeschluss notwendig. Doch waren diese Allgemeinkliniken oft in einem katastrophalen Zustand; die Patienten wurden selten ordnungsgemäß behandelt. Viele Oppositionelle ertrugen es denn auch nicht lange, mit tatsächlich Geisteskranken unter solch widrigen Bedingungen eingesperrt zu werden.

Grigorenko etwa schrieb: »Wirkliches Entsetzen erfasst einen in diese Verhältnisse verpflanzten Gesunden, wenn ihm aufzugehen beginnt, dass er im Lauf der Zeit denen um ihn herum ähnlich werden könnte.« So unterschrieben letztlich viele Dissidenten die von ihnen geforderten Widerrufe oder gaben an, ihre Beschwerden im Zustand geistiger Verwirrung formuliert zu haben. Im Gegenzug durften sie auf schnelle Entlassung hoffen. Aber sie wussten natürlich, dass sie jederzeit ohne Einspruchsmöglichkeit wieder eingewiesen werden konnten, sollten sie erneut politisch aktiv werden.

Paradoxerweise begann der Missbrauch der Psychiatrie in der Sowjetunion mit der »Entstalinisierung«. Die Willkür der Stalin-Ära sollte ein Ende haben, das Gesetz wieder allgemeine Gültigkeit erhalten. Nur: Eine Kritik am Staat, an der Partei und an führenden Personen war nach wie vor unzulässig. Wenn es aber keine politischen Gefangenen mehr geben durfte, was sollte dann mit Abweichlern geschehen? Wie wollte man verhindern, dass Dissidenten ihre Kritik vor Gericht öffentlich wiederholten, wenn sie das Recht auf Verteidigung hatten? Also galten Reformer und Oppositionelle von nun an kurzerhand als Geisteskranke, mit deren Wahnideen man sich schließlich nicht auseinanderzusetzen brauchte.

Auch das SED-Regime hat die Psychiatrie für seine Zwecke missbraucht

1971 gelang es Wladimir Bukowskij, eine große Zahl von Briefen und Dokumenten in den Westen zu schmuggeln, die den alltäglichen Missbrauch der Psychiatrie in der Sowjetunion belegten. Diese Beweise lösten international große Empörung aus. Die Presse in den westlichen Ländern berichtete ausführlich, und die Führungsriege der Sowjetunion geriet unter erheblichen Druck.

Wer sich dagegen mit einer Verurteilung außerordentlich schwertat, waren viele psychiatrische Fachgesellschaften im Westen. Die Deutsche Gesellschaft für Psychiatrie und Nervenheilkunde erklärte im April 1972: »Die DGPN hat weder die rechtliche Kompetenz noch eine reale Möglichkeit, tatsächliche oder vermeintliche Fälle des Missbrauchs … in anderen Ländern zu überprüfen und dazu Stellung zu nehmen.« Kurz gesagt hieß das: »Das geht uns nichts an.«

Erst im Juni 1977 verurteilte die Fachgesellschaft den politischen Missbrauch der Psychiatrie ausdrücklich. Im selben Jahr beschloss auch der psychiatrische Weltkongress endlich eine offizielle Rüge der sowjetischen Praxis, und 1983 zog sich die Allunionsgesellschaft der Neuropathologen und Psychiater (AUGNP) der UdSSR aus dem Weltverband der Psychiatrie zurück, um ihrem drohenden Ausschluss zuvorzukommen.

Auch damals konnte sich die DGPN nur zu einem sehr vagen Beschluss durchringen: Sie würde erwägen, den Ausschluss der Sowjets aus der psychiatrischen Weltgemeinschaft zu befürworten, »sofern die AUGNP bis dahin nicht das Bestreben erkennen lässt, die gegen sie vorgebrachten Klagen in Zusammenarbeit mit dem Weltverband für Psychiatrie zu klären beziehungsweise zu entkräften«. Die Sowjets mussten demnach die Vorwürfe nicht etwa entkräften, sondern lediglich die Absicht dazu erkennen lassen.

Psychoterror mit Methode

Das SED-Regime hat in der ehemaligen DDR die Psychiatrie ebenfalls für seine Zwecke missbraucht – unklar ist jedoch, in welchem Umfang. Die Walter-von-Baeyer-Gesellschaft für Ethik in der Psychiatrie dokumentierte Ende der 1990er Jahre rund 25 Fälle. Die in den neuen Bundesländern eingesetzten Untersuchungskommissionen brachten nur wenig Licht in die düsteren Hintergründe. Für das Land Brandenburg beispielsweise stellte die Kommission 1997 fest, der Missbrauch sei auf Einzelfälle beschränkt gewesen. Er habe nicht »Wesen und Alltag« der Psychiatrie bestimmt.

Die DDR-Führung setzte stattdessen unter dem Stichwort »operative Psychologie« eher auf den systematischen Psychoterror gegen Regimegegner – etwa in Form demonstrativer Dauerüberwachung oder ständiger Eingriffe in ihr persönliches Leben. Auf diese Weise sollten sie so sehr attackiert werden, dass sie nicht mehr in der Lage waren, politischen Widerstand zu leisten. Viele der Betroffenen leiden noch heute unter Angstzuständen, einige begingen Selbstmord. Von den Verantwortlichen wurde bisher keiner verurteilt oder auch nur vor Gericht gestellt.

Der real existierende Sozialismus und die DDR sind inzwischen Geschichte, die Sowjetunion ist zerfallen. Doch die offizielle Psychiatrie in Russland hat mit der Aufarbeitung ihrer Fehler nicht einmal begonnen. Die beteiligten Mediziner sind, sofern nicht altersbedingt im Ruhestand oder verstorben, noch immer in Amt und Würden. Die ehemalige Leiterin des Serbskij-Instituts in Moskau, Tatjana Dmitriewa (1951–2010), neigte etwa zu der Auffassung, es habe keinen systematischen politischen Missbrauch ihres Fachs gegeben, allenfalls seien die psychiatrischen Diagnosen etwas ausufernd gestellt worden.

Und Pjotr Grigorenko? Er erhielt 1978 in den USA politisches Asyl, nachdem die Sowjetunion ihn ausgewiesen hatte. Amerikanische Psychiater untersuchten ihn und befanden ihn für geistig vollständig gesund. Im Februar 1987 starb er im Exil.

Leider bedeutete der Untergang des Sowjetkommunismus keineswegs auch das Ende des politischen Missbrauchs der Psychiatrie. Vor allem die Volksrepublik China steht hierfür in der Kritik. Anders als die frühere UdSSR bemüht sich Peking nicht einmal, die falschen Diagnosen formal abzusichern oder die Haft in Anstalten der Polizeipsychiatrie – so genannten Ankangs – als Therapie auszugeben. Folter und Einsatz von Medikamenten zur Bestrafung scheinen nach den Berichten Betroffener dort eher die Regel als die Ausnahme zu sein.

Der Regimekritiker Wang Wanxing etwa war 13 Jahre lang in einem solchen Ankang eingesperrt. Erst nach heftigen internationalen Protesten durfte er ausreisen. Heute lebt er in Deutschland. »Gegen das polizeiliche Urteil, geisteskrank zu sein, besteht keine Einspruchsmöglichkeit; es ist zeitlich nicht begrenzt«, erklärte Wang gegenüber der Wochenzeitung »Die Zeit«. Wie viele Regimekritiker sich derzeit in den Psychiatriegefängnissen befinden, ist unklar. Der in Hongkong lebende Menschenrechtsexperte Robin Munro schätzte die Zahl der politischen Ankang-Häftlinge zwischen 1977 und 2002 auf mindestens 4000. Auch die Arbeiterin Meng Xiaoxia verbrachte zehn Jahre in einem Ankang, ohne dass die Einweisung irgendwie ärztlich begründet wurde. Ihr Vergehen: Sie hatte einen Korruptionsfall angezeigt. ★

LITERATURTIPPS

Behnke, K., Fuchs, J.: Zersetzung der Seele. Psychologie und Psychiatrie im Dienste der Stasi. *Europäische Verlagsanstalt, Hamburg 2013*

Bloch, S., Reddaway, P.: Dissident oder geisteskrank? Missbrauch der Psychiatrie in der Sowjetunion. *Piper, München 1978*

WEBTIPP

Human Rights Watch and Geneva Initiative on Psychiatry: Dangerous Minds. Political Psychiatry in China Today and its Origins in the Mao Era. *Bericht über den Psychiatriemissbrauch in China, 2002. Im Internet unter:*

http://hrw.org/reports/2002/china02

SELBSTBETRUG Immer wieder geraten Politiker und Funktionäre mit zweifelhaften Praktiken in die Schlagzeilen. Doch kaum einer von ihnen wähnt sich im moralischen Abseits. Glauben sie tatsächlich, dass sie sich untadelig verhalten haben?

Doppelte Buchführung

VON CHRISTIANE GELITZ

»Ich bin ein Mann der Prinzipien. Ich habe nie mit Geld betrogen«, erklärte der Präsident des Weltfußballverbands Joseph Blatter Ende 2015 auf einer Pressekonferenz. Gerade hatte ihn die Fifa-Ethikkommission wegen einer dubiosen Millionenzahlung für acht Jahre gesperrt. Ebenfalls keiner Schuld bewusst war sich 2011 der damalige Verteidigungsminister Karl-Theodor zu Guttenberg, nachdem herausgekommen war, dass er offenbar Passagen seiner Doktorarbeit abgekupfert hatte. Das sei das Ergebnis von Überlastung und Nachlässigkeit – und keinesfalls der Versuch einer vorsätzlichen Täuschung.

Ist es denkbar, dass Blatter und zu Guttenberg an ihrem Tun tatsächlich nichts Unmoralisches finden konnten? Und wie ließe sich eine derart verzerrte Wahrnehmung erklären?

Diese Fragen haben Psychologen anhand zahlreicher Experimente beantwortet – mit erstaunlichen Befunden. Blatter und zu Guttenberg sind demnach nur zwei prominente Beispiele für ein durchaus verbreitetes Phänomen: ein positives Selbstbild aufrechtzuerhalten, auch wenn offenkundige Beweise für moralisches Fehlverhalten vorliegen. Diese Neigung kann so hartnäckig sein, dass wir uns einen Irrglauben auch dann nicht bewusst machen, wenn dafür Konsequenzen drohen.

Das ist eines der Ergebnisse, die der bekannte Psychologe Dan Ariely 2011 gemeinsam mit einem Team von der Harvard Business School veröffentlichte. Ariely gilt dank vieler gewitzter Experimente als Star seiner Zunft. Er und seine Kollegen testeten die moralische Integrität ihrer Studenten, indem sie ihnen die Gelegenheit zum Mogeln gaben, während sie zehn Fragen zum Allgemeinwissen beantworten sollten, zum Beispiel: »In welchem US-Bundesstaat liegt der Mount Rushmore?« Am Fuß des Aufgabenblatts standen die Lösungen; mit ihrer Hilfe sollten die Teilnehmer ihre Ergebnisse selbst auswerten.

Auf einen Blick:

Hang zur Schönfärberei

1. Sobald es um die eigene Person geht, beeinträchtigen Selbstüberschätzung und Doppelmoral das Urteilsvermögen.
2. Die meisten Menschen halten lieber an ihrem verzerrten Selbstbild fest, als sich einen Fehler einzugestehen.
3. Sie passen ihr Verhalten aber an moralische Standards an, wenn diese schriftlich fixiert sind und sie – im wörtlichen oder im übertragenen Sinn – einen Spiegel vorgehalten bekommen.

GETTY IMAGES / PHILIPP SCHMIDLI

Wegen Untreue und Amtsmissbrauchs sperrte die Fifa-Ethikkommission den Chef des Weltfußballverbands, Joseph Blatter. Dieser fühlt sich ungerecht behandelt.

Dass einige die Gelegenheit ergriffen und schummelten, ließ sich daran ablesen, dass sie sich im Schnitt neun richtige Antworten attestierten, die Kontrollgruppe ohne Lösungsschlüssel aber nur auf rund sechs kam. Danach sollten alle Probanden vorhersagen, wie sie bei weiteren zehn Fragen abschneiden würden. Sie durften schon einen Blick auf den nächsten Test werfen und konnten sehen, dass hier keine Lösungen dabeistanden.

Die Kontrollgruppe tippte gemäß ihren Ergebnissen im ersten Durchgang im Schnitt auf sechs richtige Lösungen. Wer beim ersten Mal mogeln konnte, meinte im zweiten Test knapp acht Aufgaben lösen zu können. Offenbar korrigierten die Schummler ihre Erwartung zwar ein wenig nach unten, überschätzten sich aber immer noch deutlich. Sie führten ihr gutes Abschneiden im ersten Test also trotz Mogelei größtenteils auf eigene Kompetenz zurück. Und wenn sie zusätzlich ein Zertifikat für ihre gute Leistung erhalten hatten, überschätzten sie sich noch mehr: Die soziale Anerkennung für das erschummelte Ergebnis verstärkte den Effekt.

An den überhöhten Erwartungen änderte sich auch nichts, als die falschen Prognosen spürbare Folgen hatten, wie die Forscher in einer Anschlussstudie feststellten. Sie erhöhten den Anreiz, das eigene Abschneiden realistisch vorherzusagen, indem sie den Probanden je nach Treffgenauigkeit mehr oder weniger Geld in Aussicht stellten. Trotzdem überschätzten diejenigen, die zuvor mogeln konnten, ihren Testscore im Schnitt um knapp drei Fragen und erhielten deshalb rund drei Dollar weniger als die Kontrollgruppe. Die Selbstüberschätzung ließ sich also auch dann nicht korrigieren, wenn der resultierende Fehler die Probanden etwas kostete.

Im eigenen Irrglauben gefangen

Übertragen auf die berufliche Karriere bedeutet das: Man muss einem Menschen nur die Gelegenheit bieten, sich mit unmoralischen Mitteln einen Vorteil zu verschaffen, und dann den Mechanismen der Selbsttäuschung ihren Lauf lassen. Er wird wahrscheinlich glauben, den Erfolg nicht seinem Betrug, sondern seinem Können zu verdanken, und sich von diesem Irrglauben auch durch drohende Konsequenzen nicht abbringen lassen. Und wird er dafür auch noch mit Wählerstimmen oder Ämtern belohnt, verliert er weiter an Bodenhaftung.



UNSERE AUTORIN

Christiane Gelitz ist Diplompsychologin und Redaktionsleiterin von »Gehirn&Geist«.

Die Fehleinschätzung und ihre Folgen fallen noch gravierender aus, wenn jemand grundsätzlich schon zur Selbsttäuschung neigt. Die Tendenz dazu erfassten die Forscher um Ariely in einem Fragebogen anhand von typischen Anzeichen für Selbstbetrug, zum Beispiel der Überzeugung, das eigene Schicksal voll und ganz im Griff zu haben. Je stärker die Probanden solchen Aussagen zustimmten, desto mehr überschätzten sie auch ihre Leistung.

Es gilt als Merkmal für psychische Gesundheit, sich in vielen Belangen überdurchschnittlich vorteilhaft einzuschätzen, sei es im IQ-Test oder beim Autofahren. Pessimisten und depressive Patienten sehen sich selbst und die Welt realistischer; der Verlust der rosaroten Schutzbrille scheint ein Teil ihrer Krankheit zu sein. Dient der Mechanismus also dazu, dass wir uns mit uns selbst wohler fühlen?

Das bezweifelt der Evolutionsbiologe und Sachbuchautor Robert Trivers. Vielmehr habe sich die menschliche Neigung zur Selbsttäuschung deshalb durchgesetzt, weil sie einen weiteren Vorteil verschaffe: die Umwelt besser hinters Licht führen zu können. Um etwaige Täuschungsmanöver zu erleichtern, würden wir kurzerhand unsere Selbstwahrnehmung »umorganisieren«. Das spare nicht nur geistige Energie, sondern sichere auch ein glaubwürdiges Auftreten, so Trivers' Theorie. Das erwünschte Selbstbild lagern wir deshalb gut zugänglich im Gedächtnis und blenden zugleich die unschöne Wahrheit aus.

Bei den Inhabern hoher Ämter in Wirtschaft und Politik darf man getrost ein gewisses Naturtalent für diese Art von doppelter Buchführung voraussetzen; ein Hang zur Schönfärberei erscheint geradezu als Voraussetzung für eine solche Karriere. Ist es denkbar, dass auch Blatter und zu Guttenberg auf irgendeiner – mehr oder weniger bewussten – Ebene die Fragwürdigkeit ihres Tuns erkennen, diese Einsicht aber lieber ausblenden?

Das unverfälschte, wahre Urteil über die eigene Person brachten zwei Psychologen an der Northeastern University in Boston mit Hilfe einer List ans Licht. Piercarlo Valdesolo und David DeSteno baten ihre Versuchspersonen, sich selbst und einem weiteren Mitspieler jeweils eine von zwei Aufgaben zuzuteilen: eine einfache und eine anstrengende. Dabei konnten sie einen Zufallsgenerator verwenden oder aber willkürlich entscheiden – der zweite Proband würde davon nichts erfahren.

Nur acht Prozent nutzten den Zufallsgenerator oder teilten dem Mitspieler gleich die einfachere Aufgabe zu. Noch bedenklicher: Jene gut 90 Prozent, die sich einen Vorteil verschafft hatten, bezeichneten ihre Entscheidung im Schnitt als moralisch akzeptabel. Von außen betrachtet sah das allerdings ganz anders aus. Probanden, die am Monitor beobachten konnten, wie sich jemand selbst die einfachere Aufgabe zuteilte, hielt das eher für unmoralisch.



ISTOCK / GETTY IMAGES / RALPH ORLOWSKI

Ein »ungeheuerlicher Fehler«, doch »kein Betrug«: Exverteidigungsminister Karl-Theodor zu Guttenberg wollte die abgekupferten Passagen seiner Doktorarbeit als Resultat von Überarbeitung und Nachlässigkeit verstanden wissen. Wochenlang klammerte er sich 2011 an Amt und Image als aufrechter Politiker und verlor schließlich beides.

Soweit nicht allzu überraschend. Aber nun folgte ein kleines Manöver, mit dem die Forscher die Doppelmoral aushebelten. Sie ließen ihre Probanden abwechselnd Zahlenfolgen auswendig lernen und wieder aufsagen, und dazwischen sollten sie ihr moralisches Urteil abgeben. Erstaunlicherweise genügte diese Zusatzaufgabe, um das Urteil zu korrigieren. Auch diejenigen, die den Mitspieler übervorteilt hatten, fanden ihr eigenes Verhalten jetzt moralisch fragwürdig!

Die für die Doppelmoral nötige Schönfärberei funktioniert offenbar nur dann, wenn wir genug geistige Kapazität dafür übrig haben. Intuitiv aber verurteilen wir auch unsere eigenen Fehltritte, so die Forscher. Die Doppelmoral zum Schutz des Selbstbilds entsteht demnach auf einer höheren Ebene der Informationsverarbeitung.

Die rosarote Brille wird allerdings zum Fluch, wenn sie allzu fest auf der Nase sitzt. Diese Gefahr laufen vor allem ausgemachte Talente der Selbsttäuschung: Sie verteidigen ihr geschöntes Selbstbild um jeden Preis, wie Forscher der Universitäten in Toronto, Harvard und

London 2003 demonstrierten. Sie luden Harvard-Studenten zu einem Computerspiel ein, bei dem sie nacheinander je eine von insgesamt 100 verdeckten Karten umdrehen sollten und je nach Kartenmotiv Geld erhielten oder verloren. Das Spiel war derart programmiert, dass die Studenten zunächst sehr oft und dann kontinuierlich seltener gewannen. Sie durften aber jederzeit aussteigen und das übrige Geld behalten.

Je stärker die Probanden laut Fragebogen zur Selbsttäuschung neigten, desto länger blieben sie dabei und desto weniger Geld nahmen sie am Ende mit nach Hause. Jene 13 der insgesamt 42 Studenten, die bis zum bitteren Ende dabeiblieben, wiesen im Fragebogen in allen Aspekten der Selbsttäuschung Höchstwerte auf. In anderen Persönlichkeitsmerkmalen wie Extraversion oder Neurotizismus unterschieden sie sich von den übrigen Teilnehmern aber nicht.

Kurskorrektur? Fehlanzeige!

Die Wurzel dieses Verhaltens, glaubt Studienleiter Jordan Peterson von der University of Toronto, liegt in einer Art Beratungsresistenz: »Sie ignorieren das negative Feedback und korrigieren ihr Verhalten nicht.« Der Psychologe erkennt darin Parallelen zu Psychopathen, die sich ebenfalls kaum von drohenden negativen Konsequenzen beeindrucken lassen.

Wenn man Trivers' Theorie folgt, dann sind die 13 Harvard-Studenten damit für ein politisches Amt bestens gerüstet. Sie haben mit Guttenberg & Co aber nicht nur ein gewisses Talent zur Selbsttäuschung gemeinsam, sondern müssen auch mit den Konsequenzen leben: den richtigen Zeitpunkt zur Einsicht verpasst zu haben.

Sind das hoffnungslose Fälle? Oder gibt es Mittel und Wege, Schönfärberei und Selbstbetrug einen Riegel vorzuschieben? Dieser Frage ging schon 1999 ein Team um den Psychologen Daniel Batson von der University of Kansas nach. Zunächst ließen die Forscher ihre Probanden unter einem Vorwand bestimmen, ob sie selbst oder ein Mitspieler für ihre Versuchsteilnahme Lotterielose erhalten würden. Dazu bekamen sie eine Münze, die sie unbeaufsichtigt werfen konnten; sie durften die Zuteilung aber auch willkürlich vornehmen. 10 der 40 Versuchspersonen verzichteten auf die Münze und teilten sich kurzerhand selbst die Gewinnchance zu; nur zwei entschieden vorab zu Gunsten des Mitspielers. Immerhin 28 Probanden warfen die Münze.

Rein statistisch hätte nun der Zufall in 14 Fällen den Mitspieler begünstigen müssen. Davon berichteten aber nur vier Teilnehmer. Zirka zehn Probanden hatten wohl nur so getan, als würden sie die Münze entscheiden lassen, sich dann aber doch selbst begünstigt, als der Zufall nicht das erwünschte Ergebnis brachte.

Um ihnen das zu erschweren, platzierten die Versuchsleiter nun bei jedem zweiten Teilnehmer einen Spiegel so, dass dieser sich darin beobachten konnte. Mit durchschlagendem Erfolg: In 50 Prozent der Fälle, genau wie rein statistisch zu erwarten wäre, kam nun der Mitspieler in den Genuss der Lose. Offenbar brachte der Blick in den Spiegel die Probanden dazu, ihr Verhalten den moralischen Normen anzupassen.

Doch warum taten sie das? Fühlten sie sich ihren eigenen moralischen Prinzipien nun stärker verpflichtet – sozusagen, um sich selbst noch im Spiegel ansehen zu können? Oder rief er ihnen nur ins Gedächtnis, wie ihr zweifelhaftes Verhalten nach außen wirken würde?

Um das herauszufinden, löschten die Forscher aus einem Teil der Instruktionen das zuvor explizit erwähnte moralische Prinzip (dem anderen die Lose oder eine faire Chance zu geben). Das Ergebnis war entlarvend. Ohne vorgeschriebenen Verhaltenskodex verlor der Spiegel seine Wirkung. Noch dazu behaupteten die Probanden gar, es gäbe in dieser Angelegenheit keine moralisch korrekte Entscheidung. Offenbar verschoben sie die Grenze zwischen moralischem und unmoralischem Verhalten zu ihren Gunsten, so die Interpretation der Forscher.

Machen wir uns doch nichts vor

Übertragen auf die Praxis bedeutet das: Amtsinhaber und Würdenträger sollte man besser regelmäßig an einen vorgegebenen Verhaltenskodex erinnern. Zusätzlich sollten sie bei kritischen Entscheidungen immer wieder mal einen Blick in den (Presse-)Spiegel werfen. Dadurch steigt das Gefühl, sich für das eigene Handeln rechtfertigen zu müssen. Laut Stanford-Ökonomin Deborah Gruenfeld kann man so Menschen in Machtpositionen auch veranlassen, die Perspektive ihrer Mitmenschen stärker zu berücksichtigen.

Sollte das nicht helfen, bleibt als letzte Hoffnung eine Art magnetische Badekappe. Was sich anhört wie die unheimliche Erfindung eines Sciencefiction-Autors, ist laut einer im Jahr 2007 veröffentlichten Untersuchung an der Princeton University längst möglich. Die Psychologin Virginia Kwan stülpte ihren Versuchspersonen eine Kappe über, mit deren Hilfe sie magnetische

KURZ ERKLÄRT:

Selbstüberschätzung
Die eigenen Fähigkeiten und Zukunftsaussichten für besser halten, als sie sind

Selbsttäuschung
Das Ignorieren von Beweisen dafür, dass die eigenen Überzeugungen falsch sind

Doppelmoral
Ein und dasselbe Verhalten bei sich selbst als weniger unmoralisch bewerten als bei anderen

Impulse auf ausgewählte Hirnareale richten und so kurzzeitig deren Aktivität manipulieren konnte. Hemmten die Magnetfelder eine bestimmte Region im Stirnhirn, den medialen präfrontalen Kortex, so neigten die Probanden weniger dazu, sich in einem Fragebogen vorteilhaft darzustellen. Demnach würde es womöglich genügen, Politikern und Funktionären inmitten ihrer Schwarzgeld-, Kredit- und Plagiatsaffären mit dieser Kappe zu Leibe zu rücken: Schon lüftet sich der Schleier der Selbsttäuschung, und die hässliche Realität tritt hervor.

Unserer Demokratie ist es zu verdanken, dass sich Politiker wohl weniger vor Magnetimpulsen als vielmehr vor Umfrageergebnissen fürchten müssen – und Fifa-Funktionäre vor ihrem selbst ins Leben gerufenen Ethik-Gremium. ★

LITERATURTIPPS

Trivers, R.: Deceit and Self-Deception. Fooling Yourself the Better to Fool Others. *Penguin, London 2014*
Biologie und Psychologie der Selbsttäuschung

Wirth, H.-J.: Narzissmus und Macht. Zur Psychoanalyse seelischer Störungen in der Politik. *Psychosozialverlag, Gießen, 4., korrigierte Auflage 2011*
Analytische Fallstudien an politischen Machthabern wie Helmut Kohl

QUELLEN

Chance, Z. et al.: Temporal View of the Costs and Benefits of Self-Deception. *In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 108, S. 15655–15659, 2011*

Peterson, J. B. et al.: Self-Deception and Failure to Modulate Responses despite Accruing Evidence of Error. *In: Journal of Research in Personality 37, S. 205–223, 2003*

Valdesolo, P., DeSteno, D.: The Duality of Virtue: Deconstructing the Moral Hypocrite. *In: Journal of Experimental Social Psychology 44, S. 1334–1338, 2008*

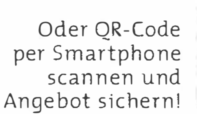
Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1142223

JETZT IM ABO BESTELLEN UND 15% SPAREN

SPEKTRUM SPEZIAL:
BIOLOGIE · MEDIZIN · HIRNFORSCHUNG

Die **Spektrum Spezial**-Reihe **BMH** erscheint viermal pro Jahr – im Abonnement für nur € 29,60 inkl. Inlandsporto (ermäßigt auf Nachweis € 25,60). Noch vor Erscheinen im Handel erhalten Sie die Hefte frei Haus und sparen dabei über 15 % gegenüber dem Einzelkauf!

So können Sie bestellen:
Telefon: 06221 9126-743
www.spektrum.de/spezialabo
E-Mail: service@spektrum.de





GROSSPROJEKTE Bei öffentlichen Bauvorhaben wie dem Flughafen Berlin Brandenburg laufen häufig Kosten- und Zeitpläne aus dem Ruder. Welche psychologischen Faktoren sind dafür mitverantwortlich? »Gehirn&Geist« sprach mit der Organisationspsychologin Nicole Torjus.

Hinein in den Schlamassel

VON FRANK SCHUBERT

Am südlichen Stadtrand von Berlin entsteht seit nunmehr zehn Jahren ein neuer internationaler Flughafen. Er sollte ursprünglich am 3. Juni 2012 eröffnen. Doch wenige Wochen vorher, am 8. Mai 2012, sagte die Flughafengesellschaft Berlin Brandenburg (FBB) den Termin ab. Das war eine Katastrophe – unter anderem für die Händler und Dienstleister am neuen Flughafen. Sie hatten sich auf die Eröffnung vorbereitet und mussten Ware stornieren und Personal entlassen. Zusätzliche Baukosten, mögliche Schadenersatzforderungen betroffener Firmen und Airlines, entgangene Einnahmen und ein verpatztes Schallschutzprogramm führen inzwischen zu Mehrausgaben von mehreren Milliarden Euro. Ob der für Sommer 2017 geplante Eröffnungstermin eingehalten werden kann, ist fraglich.

Das Debakel hatte sich lange angekündigt. Laut Presseberichten wussten die FBB-Planer spätestens seit Dezember 2011 von massiven Schwierigkeiten mit der Brandschutzanlage des Terminals – dem Hauptgrund für die erste Absage des geplanten Eröffnungstermins. Auch die FBB-Geschäftsführung habe frühzeitig von den Problemen erfahren, ebenso wie ihr Aufsichtsrat, in dem Vertreter der Landesregierungen Berlin und Brandenburg sowie des Bundes sitzen.

Frau Torjus, warum hielten die Verantwortlichen damals bis zum bitteren Ende an einem hochriskanten Eröffnungstermin fest?

Da kam Verschiedenes zusammen. Zum einen sind an diesem Großprojekt viele Firmen beteiligt. In solchen Fällen ist es schwierig, Informationen untereinander auszutauschen, und es gibt oft das Problem, dass in Gruppendiskussionen nicht alle relevanten Fakten auf den Tisch kommen. Zum anderen hat hier vermutlich ein klassisches Gruppendenken zugeschlagen – dieses



Die Diplompsychologin *Nicole Torjus* promovierte zu Führungs- und Kommunikationsprozessen in Organisationen. Sie arbeitet inzwischen als Dozentin an der Medical School Berlin sowie als Beraterin, Moderatorin und Coach.



Anfang Mai 2012 gaben diese Entscheidungsträger auf einer Pressekonferenz bekannt, dass die geplante Eröffnung des neuen Berliner Flughafens platzt. Von links nach rechts: Manfred Körtgen, damals Chefplaner des Airports; Rainer Schwarz, ehemaliger Sprecher der FBB-Geschäftsführung; Klaus Wowereit, damaliger Bürgermeister von Berlin, und Matthias Platzeck, früherer Ministerpräsident von Brandenburg.

Phänomen, dass man kollektiv einer Meinung ist, obwohl anders lautende Informationen vorliegen.

Es kann also sein, dass die Gruppe bestimmte Informationen ausblendet?
Genau. Und zwar solche, die nicht zum Konsens passen. Das kann dazu führen, dass eine Gruppe schlechte Entscheidungen trifft, weil hoher Konformitätsdruck herrscht.

Was für eine Rolle spielen dabei die Führungspersonen?
Wenn zum Beispiel ein Abteilungsleiter sehr autoritär auftritt und keine Fremdmeinungen zulässt, sinkt innerhalb der Gruppe die Zufriedenheit mit der Kommunikation, und die Informationen werden anders weitergegeben – das zeigen auch meine eigenen Studien. Wirkt eine Führungskraft hingegen offen, betrachtet sie sich mehr als Moderator und akzeptiert andere Meinungen, dann werden auch kritische Informationen eher kommuniziert. Deswegen ist eine Möglichkeit, Gruppendenken zu vermeiden, dass die Führungskraft unparteiisch bleibt und keine direktive Rolle einnimmt.

Die Kontrollberichte der Berliner Flughafenplaner waren mit kleinen Ampeln versehen, die für jede Baumaßnahme anzeigen sollten, auf welchem Weg sie ist. Die »Zeit« berichtet, dass die Ampeln für die Entrauchungsanlage und den Brandschutz seit Monaten auf »Rot« gestanden hätten, in Berichten an den Aufsichtsrat aber auf »Gelb« geändert worden seien.
Das ist ein klassisches Beispiel dafür, dass eine Information angepasst wird, weil sie nicht erwünscht ist. Man mildert eine Warnung ab, bevor sie an den Aufsichtsrat geht, weil klar ist, wo dessen Ziel liegt. Dieses Ziel ist ja deutlich geäußert worden – nämlich das Festhalten am Eröffnungstermin.

Aber es ist doch ein irrationales Verhalten, wenn man dadurch ins absehbare Scheitern hineinläuft.
Bei der Schweinebucht-Invasion, dem missglückten Angriff der Amerikaner auf Kuba im Jahr 1961, ist genau das Gleiche passiert. Viele Berater von Präsident John F. Kennedy wussten, dass die Invasion nicht gut geplant ist, trotzdem haben sie sich in den entsprechenden Diskussionen zurückgenommen und keine Kritik geäußert, so dass Kennedy letztlich entschied, den Plan auszuführen. Die Experten sind sehenden Auges ins Unheil gelaufen.

Schwer vorstellbar, dass bei einem Projekt wie dem Berliner Flughafenbau derart wichtige Informationen nicht zu den Verantwortlichen vordrangen.
Möglicherweise gab es Warnungen von Mitarbeitern, aber die Frage ist, gelangten die bis zum Aufsichtsrat und wollte der sie überhaupt hören. Das ist ja keine klar geregelte Kommunikation. In Unternehmen und Organisationen gibt es formal festgelegte Informationswege sowie eine informelle Kommunikation, die nebenherläuft und nicht strukturiert ist. Die formalen Kanäle lassen selten Informationen von unten nach oben durch, meist sehen sie nur die umgekehrte Richtung vor. In der Regel können Mitarbeiter mit kritischen Einwänden lediglich zu ihren direkten Vorgesetzten gehen. Und dann taucht gleich die Frage auf, wie ist das Vertrauensverhältnis zwischen den beiden – ist es möglich, unliebsame Dinge anzusprechen oder nicht? Beim Berliner Flughafenbau ist der Kommunikationsweg bis nach oben zum Aufsichtsrat zudem recht lang, das sind nicht nur ein oder zwei Hierarchiestufen, sondern viele. Erschwerend kommt hinzu, dass es sich nicht nur um eine einzige Organisation handelt, sondern um viele Firmen und einen Überbau, der versucht, das alles zu koordinieren.

Warum hat niemand den Mut gehabt, von sich aus an die Öffentlichkeit zu gehen und rechtzeitig vor dem drohenden Schlamassel zu warnen?
Vermutlich aus Angst. Wer publik macht, dass das Projekt in der geplanten Form scheitern könnte, der muss möglicherweise mit dem Verlust seines Arbeitsplatzes rechnen.

Das muss bei den Betroffenen doch zu einem inneren Konflikt führen.
In der Psychologie ist das als kognitive Dissonanz bekannt – das Erleben eines inneren Spannungszustands. Er tritt zum Beispiel auf, wenn Sie rauchen, obwohl Sie wissen, dass das ungesund ist, oder wenn Sie eine unglückliche Beziehung aufrechterhalten. Oder wenn Sie sich in einer Gruppe konform verhalten, obwohl Sie eigentlich eine andere Meinung haben. In diesem Fall kann man entweder seine innere Einstellung oder sein Verhalten ändern.

Offenbar haben sich die Beteiligten am Berliner Flughafenbau für die erste Möglichkeit entschieden.
Es kostet viel Überwindung, derjenige zu sein, der sagt, es klappt nicht. Weil man ja mit Konsequenzen, mit dem Ausschluss aus der Gruppe rechnen muss. Wir sind soziale Wesen, die in der Gruppe existieren. Wenn ich vor der Entscheidung stehe, ob ich der einsame Mahner sein will, stellt sich mir die Frage, was unangenehmer ist: meine innere Spannung auszuhalten oder von der Gruppe bestraft oder ausgegrenzt zu werden. Dann muss ich mir aussuchen, was weniger schlimm ist.

Jeder schiebt die Schuld an dem Flughafendesaster von sich. Politiker wollen von den massiven Problemen am Bau nichts gewusst haben, der Aufsichtsrat will zu spät informiert worden sein, die Flughafengesellschaft verklagt ihre früheren Generalplaner, und Bauexperten wollen schon vor Jahren gewarnt haben. Ist das typisch für große Gruppen?
Das ist ein generelles Phänomen. Wenn wir in einer Gruppe zusammentreffen, gibt es eine so genannte Verantwortungsdiffusion. Weil die Leistung des Einzelnen nicht mehr klar erkennbar ist, lässt sich auch nur schwer sagen, wer ein Scheitern zu verantworten hat, und so kann man die Schuld gut anderen zuschieben. Aber das tritt bereits in kleinen Gruppen auf.

Wie kann man gegensteuern?
Etwa, indem man ganz klar umrissene Verantwortlichkeiten festlegt, so dass sich hinterher überprüfen lässt, wer wofür zuständig war. Aber das ist bei so einem großen Projekt wie dem Berliner Flughafen nicht immer zu 100 Prozent umsetzbar.

Sie haben vorhin beschrieben, dass eine autoritäre Führung das Risiko für Gruppendenken erhöht. Welche Risiken gibt es noch?
Gruppendenken tritt häufig dann auf, wenn die Gruppe sehr homogen ist, ein starkes Zusammengehörigkeitsgefühl hat und wenn der Konformitätsdruck sehr hoch ist. Es entsteht auch dann vermehrt, wenn die Gruppe isoliert ist und Zeitdruck und Stress vorherrschen. Das war beim Bau des Berliner Flughafens ganz stark der Fall, trifft aber auch auf viele andere Großprojekte zu. Es war ja absehbar, dass der Eröffnungstermin nicht zu halten sein würde. Da musste rasch eine Entscheidung fallen: Geht man damit an die Presse, oder hofft man, dass trotzdem alles irgendwie noch durchgeht? Hinzukommen kann so etwas wie eine Illusion der Unverwundbarkeit: Man denkt, »das klappt schon irgendwie, wir können gar nichts verkehrt machen«.

Wie kann man solche Denkstrukturen durchbrechen?
Indem man zum Beispiel eine Person in der Gruppe benennt, die immer gegen die jeweilige Entscheidung stimmt und auch die Punkte dagegen anbringt – einen institutionalisierten Mahner oder Advocatus Diaboli. Dies kann Fehlentscheidungen in Gruppen verhindern, funktioniert aber nicht in jedem Fall, wie die Forschung gezeigt hat. Denn auch der Teufelsadvokat bringt nicht immer alle relevanten Informationen auf den Tisch. Jedoch trägt er durchaus dazu bei, dass Informationen geteilt werden, die vorher nicht allen bekannt waren, einfach weil man länger darüber diskutiert. Wichtig ist zudem, den Informationsfluss von unten nach oben zu fördern, etwa in Form eines Briefkastens, in den man Verbesserungsvorschläge einwerfen kann. ★

Das Interview führte »Gehirn&Geist«-Redakteur Frank Schubert. *Als gebürtiger Berliner verfolgt er die Querelen um den Hauptstadtflughafen mit großem Interesse.*

QUELLEN

Greitemeyer, T. et al.: Information Sampling and Group Decision Making: The Effects of an Advocacy Decision Procedure and Task Experience. *In: Journal of Experimental Psychology: Applied 12, S. 31–42, 2006*

Greitemeyer, T., Schulz-Hardt, S.: Preference-Consistent Evaluation of Information in the Hidden Profile Paradigm: Beyond Group-Level Explanations for the Dominance of Shared Information in Group Decisions. *In: Journal of Personality and Social Psychology 84, S. 322–339, 2003*

Torjus, N. et al.: Transformationale Führung und Kommunikation. *In: Bungard, W. et al. (Hg.): Psychologie und Wirtschaft leben. Rainer Hampp, Mering 2004, S. 271–276*

RADIKALISIERUNG Immer mehr Jugendliche und junge Erwachsene aus Deutschland wollen in den Dschihad ziehen. Doch wie wird aus einem unauffälligen Nachbarsjungen ein radikaler Islamist, der bereit ist zu töten?

Vom Vorstadtkind zum Gotteskrieger

VON JANA HAUSCHILD

Es klingt zunächst wie ein Lebenslauf unter vielen: Eric Breininger ist ein durchschnittlicher Schüler, fällt Lehrern und Mitschülern kaum auf, erlebt ab und an Hänseleien. Im Fußballverein ist er erfolgreich. Mit Beginn der Pubertät hängt er lieber mit der Clique herum. Seine Eltern sind geschieden, er hat eine ältere Schwester, Religion spielt keine große Rolle. Mit knapp 19 Jahren beginnt Breininger eine Ausbildung zum Industriekaufmann – dann kippt sein Leben.

Nur anderthalb Jahre nach Beginn der Ausbildung posiert der junge Mann schwer bewaffnet in einem Onlinevideo. Als Glaubenskämpfer. Als Teil der »Islamischen Dschihad Union«, die mit Al Kaida zusammenarbeitet. Der unauffällige saarländische Junge Eric Breininger ist zum radikalen Islamisten Abdul Ghaffar el-Almani geworden. Freunde und Familie hat er gegen eine Gemeinschaft von Islamisten getauscht. Das friedliche Leben in Deutschland gegen den Krieg in Pakistan.

Geschichten wie diese gibt es seit einigen Jahren immer öfter. Islamistische, vor allem salafistische Gruppen boomen (siehe Grafik S. 46 und »Kurz erklärt«, S. 47). Rund 700 junge Männer aus Deutschland sind laut Bundesverfassungsschutz seit Beginn der Kämpfe in Syrien in dieses Krisengebiet gereist (Stand: Juni 2015); ihre Zahl ist vor allem in den letzten Jahren stetig gewachsen. Das »islamistisch-terroristische Potenzial« beziffern die Sicherheitsbehörden in Deutschland mit 1000 Personen. Darunter Jugendliche, die in streng religiösen Haushalten aufwuchsen, ebenso wie Deutsche mit türkischen oder arabischen Vorfahren, die zwar Muslime sind, aber die Religion zuvor kaum praktizierten – »wiedergeborene Muslime« nennen Experten sie. Und auch Konvertiten, also ohne Verbindung zum Islam aufgewachsene Deutsche, schließen sich mitunter radikalen Islamisten an.

Aber warum verlässt ein junger Mensch seinen bürgerlichen Lebensweg, schwört plötzlich auf Allah und ist bereit, für ihn Gewalt anzuwenden? Wie werden aus Atheisten und inaktiven Muslimen Glaubenskrieger, bereit, im Dschihad zu sterben? Die eine, alles erklärende Antwort gibt es nicht. Aber Versuche, sie zu finden.

Forscher aus den USA und den Niederlanden etwa haben jeweils versucht, ein typisches Profil eines Dschihadisten zu entwickeln. Ihr Erfolg ist mäßig. In der einen Untersuchung kommen die Täter eher aus armen Verhältnissen, der anderen zufolge aber auch aus gut situierten Familien. Die Männer sind arbeitslos oder haben Arbeit. Sie haben eine gute schulische oder sogar akademische Ausbildung vorzuweisen – oder nicht. Sie sind in einer Partnerschaft oder alleinstehend. Sie sind besonders häufig vorbestraft – was spezialisierte deutsche Beratungsstellen aus ihrer Erfahrung heraus jedoch nicht bestätigen können.

Was die Glaubenskrieger allerdings tatsächlich miteinander verbindet: Sie sind jung und auf der Suche. Die meisten verlassen im Alter von 16 bis 19 Jahren ihren bisherigen Pfad, auch bei 20- bis 30-Jährigen steigen die Zahlen. Das schreibt das Bundesamt für Verfassungs-



UNSERE AUTORIN

Jana Hauschild ist Psychologin und arbeitet als Wissenschaftsjournalistin in Berlin.


DPA / BUNDESKRIMINALAMT


DPA

Links ein unauffälliger saarländischer Junge; rechts ein Dschihadist, der Schlagzeilen macht – und doch zeigen beide Bilder dieselbe Person: Eric Breininger.

schutz in einem Informationsblatt über Jugendliche und den Dschihad. Beide Lebensphasen sind geprägt von Unbeständigkeit, der Suche nach sich selbst, schweren Entscheidungen und Unsicherheit.

Vom Pluralismus überfordert

»Die Männer, die sich radikalisieren, befinden sich in einer Phase, in der sie sich selbst definieren, ihre Position in der Gesellschaft finden müssen. Manche sind allerdings überfordert mit der heute üblichen Vielfalt an Perspektiven«, sagt die Psychiaterin Nahlah Saimeh, Sprecherin des Referats Forensische Psychiatrie der Deutschen Gesellschaft für Psychiatrie und Psychotherapie, Psychosomatik und Nervenheilkunde (DGPPN). »Unser Wertekanon ist kompliziert, lässt viel Freiheit und basiert auf recht abstrakten Grundprinzipien.« Radikale Vereinigungen, egal welcher Ideologie oder Religion, würden den jungen Männern die Last nehmen, sich entscheiden und positionieren zu müssen. Sie gäben die eine Wahrheit vor, definierten, was richtig, was falsch ist, vermittelten Orientierung und Struktur. Saimeh: »Es gibt dann nur noch Schwarz oder Weiß. Die Mitglieder müssen nicht mehr die emotionale Anspannung von ›Grau‹ aushalten.«

Anfällig scheinen auch jene mit einer Enttäuschung im Lebenslauf zu sein. »Bei allen Jugendlichen, die in der Gesellschaft nicht angekommen sind oder die das Gefühl bekommen, dass sie irgendwie nicht dazugehören, gilt: Kommen zu diesen Gefühlen instabile Persönlichkeitsstrukturen, entwickelt sich ein Zeitfenster von ein bis zwei Jahren, in dem sie für eine Radikalisierung sehr anfällig sind«, schreibt der Psychologe Ahmad Mansour in einem Bericht für die Bundeszentrale für politische Bildung. Er arbeitet in der Beratungsstelle »Hayat«, die Angehörige von jungen Menschen berät, die sich radikalislamistischen Organisationen angeschlossen haben. Seine Erfahrung: Konflikte innerhalb der Familie, der Verlust eines nahestehenden Menschen durch Tod oder Trennung, die Erfahrung, diskriminiert zu werden oder sich in seinem Umfeld fremd zu fühlen, sowie der holprige Übergang vom Jugendlichen zum Erwachsenen können die jungen Leute offen für den Islamismus machen.

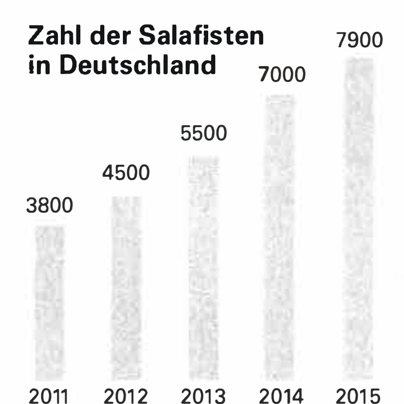
Gunther Klosinski bestätigt das. Der ehemalige Professor für Kinder- und Jugendpsychiatrie an der Universität Tübingen hat in den 1990er Jahren sechs typische Merkmale einer Konversion, also einer religiösen Umkehr formuliert. Ursprünglich, um zu erklären, warum junge Menschen sich Sekten und Kulten anschließen. Seine Thesen passen jedoch ebenso gut auf die Faszina-

Auf einen Blick: Risiko Konvertiten

1 Jung, auf der Suche, oft mit wechselvoller Biografie: Das eint jene, die hier zu Lande zu radikalen Islamisten werden. Ob sie vorher strenggläubige, liberale oder gar keine Muslime waren, ist Nebensache.

2 Gerade instabile Menschen mit geringem Selbstwertgefühl finden in islamistischen Kreisen Anschluss und Orientierung. Eine entmenschlichende Ideologie ebnet dann den Weg zur Gewaltbereitschaft.

3 Psychisch krank sind islamistische Terroristen entgegen einer verbreiteten Annahme nicht öfter als andere Menschen.







zurückgekehrt: zirka 260

mit Kampferfahrung: 70

getötet: 130

GEHIRN&GEIST, NACH: ANGABEN DES BUNDESAMTS FÜR VERFASSUNGSSCHUTZ, FEBRUAR 2016

Salafistische Gruppen in Deutschland verzeichnen dramatische Zuwächse. Das hat Auswirkungen auf die Zahl der »Dschihad-Touristen«. Die Angaben oben rechts beziehen sich auf dem Verfassungsschutz namentlich bekannte Fälle; die tatsächliche Zahl dürfte höher liegen.

tion für radikal-islamistische Gruppen. Wie der Berater Mansour und die Psychiaterin Saimeh hält auch Klosinski eine Konfliktsituation für den Auslöser des drastischen Lebenswandels. »Die Trennung von einem Partner, Arbeitslosigkeit oder eine generelle Unsicherheit, wo es nun hingehen soll, erleichtern es radikalen Gruppierungen, bei jemandem Eindruck zu hinterlassen«, sagt Klosinki. Habe derjenige dann noch ein geringes Selbstwertgefühl und den Eindruck, wenig im eigenen Leben bewirken zu können – also eine geringe Selbstwirksamkeitserwartung –, sei der Boden für radikale Einflüsse bereitet.

Eric Breininger hatte zwar Pläne: Frau, Haus, ausreichend Geld. Aber er war wankelmütig. Seine Schwester beschreibt ihn gegenüber der Presse als leicht beeinflussbar. Seine Bekanntschaft mit einem radikalen Muslim gab dann den entscheidenden Anstoß. Auch das findet sich in Klosinskis Thesen wieder: Die Beziehung zu einem Gruppenmitglied ebne oftmals den Einstieg, denn »Menschen suchen Freundschaften, sie suchen Anschluss und definieren sich über den Zusammenhalt mit anderen«. Wer bislang von anderen Menschen enttäuscht wurde, ist für die Radikalen leichte Beute. Sie strahlen Vertrauen und Beistand aus, nehmen die Enttäuschten an die Hand. Auch Breininger: Er und der radikale Muslim freunden sich an. Breininger lernt durch ihn weitere Islamisten kennen, wird integriert. Schon zwei Monate später konvertiert der getaufte Christ zum Islam. Er gehört nun vollends dazu.

Sekten und Kulte versprechen zudem eine Art Rettung. Radikal-islamistische Gruppen ebenfalls. Wer sich dem Dschihad hingibt, wird ins Paradies kommen, lautet die Parole. Ungläubige, also auch nichtradikale Muslime und Gläubige anderer Religionen, erwartet die Hölle. »Wer sich der radikal-islamistischen Gruppe anschließt, gehört zu den Geretteten, dem Gewinnerteam, alle anderen sind Loser«, sagt Klosinki. Wer vorher ein Nichts gewesen sei, könne sich plötzlich überlegen fühlen. Wo ein Gefühl von Ohnmacht geherrscht habe, mache sich ein Allmachtsempfinden breit. Vermutlich auch bei Breininger: Er wurde vom unauffälligen Kleinstadtburschen zum Dschihad-Star. Das Bundeskriminalamt suchte ihn, Medien daheim und in anderen Ländern berichteten, in einzelnen Youtube-Botschaften der Dschihadisten durfte er Wort führen.

Der Beitritt zu einer radikalen Gruppe führt also zu einem persönlichen Fortschritt – der sich auf den zweiten Blick allerdings eher als Rückschritt erweist, wie Klosinski betont: »Die Jünger oder Neulinge in radikalen Gruppen geben ihre Freiheit weitgehend auf. Sie denken nicht mehr eigenständig, werden zunehmend

Warnzeichen für Radikalisierung

Nicht jeder Jugendliche, der sich engagiert einer neuen Religion zuwendet, wird extremistisch. Zur Vorsicht raten Experten allerdings, falls Angehörige beobachten, dass der Jugendliche …

- **seine Lebensweise (Essgewohnheiten, Hobbys) drastisch ändert und die vorherige als verwerflich darstellt,**
- **den Kontakt zu bisherigen Bezugspersonen massiv reduziert,**
- **sich viel mit extremistischen Predigern oder Internetseiten befasst,**
- **keine Kritik an seinen religiösen Überzeugungen zulässt und »schwarz-weiß« denkt,**
- **davon träumt, für islamistische Ziele zu kämpfen oder zu sterben.**

Das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge bietet in solchen Fällen Beratung an: beratung@bamf.bund.de oder 0911 9434343 (siehe auch das Interview auf S. 52)

abhängiger von der Gruppe und ihrem Anführer. Sie sind auf dem Weg zur Selbstaufgabe.«

Zur Konversion tragen zudem meist übersinnliche Erfahrungen bei. Sekten und Kulte führen diese Erlebnisse oft durch exzessive Meditation oder Drogen herbei. Die Neulinge haben das Gefühl, eine Erleuchtung zu erleben; für viele ist das der Beweis, dass sie auf dem richtigen Weg sind. »Auch bei islamistischen Gruppen ist das möglich. Die Mitglieder beten gemeinsam und intensiv; manch einer ist vielleicht nach einer Predigt besonders ergriffen, empfindet die Gebete für sich als emotional besonders stimmig«, sagt Klosinski.

Dennoch: Sich einer radikalen Gruppe anzuschließen, ist das eine. Menschen zu foltern oder zu töten, etwas anderes. Wie wird also jemand wie Eric Breininger vom unbeschriebenen Blatt zum Mörder oder Unterstützer von Straftaten? Auch dazu gibt es Erklärungsansätze. »Jede fanatische, mörderische Ideologie hat dieselben Prinzipien: Alle außerhalb der Gruppe werden als Feinde dämonisiert und entmenschlicht. Ihnen wird das Menschsein abgesprochen; häufig kommen Vergleiche mit Insekten und Schädlingen, die bekämpft werden müssen«, sagt die Gerichtsgutachterin und Psychiaterin Saimeh. So werde das Morden zur ehrenwerten Aufgabe. »Denken Sie an die Zeit des Nationalsozialismus, in der ganz normale Menschen Grausamkeiten ohne jedes Schuldgefühl begingen.« Auch Selbstmordattentäter haben Saimeh zufolge ein starkes Motiv: »Sie können nach einem Anschlag nicht mehr scheitern. Denn sie beenden ihr Leben in ihren Augen erfolgreich.« Sie erwarte nach dieser letzten maximalen Anstrengung das Paradies, während auf der Erde ihr Name in aller Munde sei.

Einige Experten nehmen an, dass vor allem Konvertiten zu extremen Handlungen neigen. Sie hätten »das starke Bedürfnis, sich als vollwertiges und vertrauenswürdiges Gruppenmitglied zu beweisen, etwa durch besonders starke ideologische Ansichten oder Gewaltbereitschaft«, schreiben der Islamforscher Götz Nordbruch und Kollegen, die gemeinsam eine schulische Fortbildung zu Islam und Islamismus entwickelt haben.

Der Sicherheitsforscher Jahangir Arasli untermauert diese Hypothese mit Daten: Zwischen 2001 und 2010 seien bei 26 von 42 islamistischen Anschlägen auf US-amerikanischem Boden radikale Konvertiten involviert gewesen, also in deutlich mehr als der Hälfte der Fälle. In Australien zählten Behörden zwischen 2002 und 2006 acht Anschläge von Konvertiten. Hier zu Lande ist es nicht anders: Zwei der vier Terroristen aus dem Sauerland, die einen Anschlag in Deutschland planten und 2007 vom Verfassungsschutz entdeckt wurden, waren deutschstämmig und zum Islam übergetreten.

Egozentrisch, aber nicht psychisch krank

Bleibt schließlich die unter Laien gängige Annahme: Die sind doch alle krank. Experten und Forschungsergebnisse widersprechen. Die Forscher, die an einem Profil von Terroristen feilten, suchten vergeblich nach einem klaren Zusammenhang zwischen einer psychischen Erkrankung und der Teilnahme an einem Anschlag.

Das kann der Psychiater Norbert Leygraf für Terroristen aus Deutschland bestätigen. Er hat zwischen 2000 und 2013 knapp 30 islamistische Straftäter für Gerichtsverhandlungen begutachtet. Drei der zehn in Deutschland aufgewachsenen Islamisten seien zwar irgendwann einmal psychisch erkrankt gewesen, allerdings nicht eindeutig nachweisbar zur Zeit ihres Wandels und der Straftaten, berichtete Leygraf 2014 in einem Fachjournal. Er charakterisiert die zehn Angeklagten vielmehr als »egozentrische, impulsive und wenig leistungsbereite Männer, die den fundamentalistischen Islam dazu genutzt hatten, ihr überhöhtes Selbstwertgefühl nach außen zu präsentieren, und die darin vor allem eine Möglichkeit gefunden hatten, ihre aggressiven Impulse scheinbar moralisch legitimiert ausleben zu können«.

Leygrafs Fazit: Der Anschluss an radikale Islamisten biete eine weitere, »zuweilen besonders schicksalsträchtige Möglichkeit, sich im Prozess des Erwachsenwerdens auf dem Weg ins rechte Leben zu verirren«. Eric Breininger hat diese Verirrung das Leben gekostet. Er starb 2010 in einem Gefecht in Pakistan. ★

KURZ ERKLÄRT: SALAFISMUS

Salafismus bedeutet »Orientierung an den frommen Altvorderen« und steht für eine fundamentalistische Strömung im Islam. Für Salafisten ist die Scharia, die nach muslimischem Glauben von Gott gesetzte Ordnung, für alle Menschen gültig und jeder weltlichen Gesetzgebung übergeordnet. Laut dem deutschen Verfassungsschutz zielen salafistische Ideologen darauf, eine Parallelwelt auch in Abgrenzung zu anderen Muslimen sowie letztlich einen Gottesstaat zu schaffen; zu unterscheiden sei zwischen politischem und »dschihadistischem«, gewaltbereitem Salafismus.

QUELLEN

Leygraf, N.: Zur Phänomenologie islamistisch-terroristischer Straftäter. *In: Forensische Psychiatrie, Psychologie, Kriminologie 8, S. 237–245, 2014*

Mansour, A.: Salafistische Radikalisierung – und was man dagegen tun kann. *Bundeszentrale für politische Bildung, Online-Beitrag, 2014*

Nordbruch, G. et al.: Einfache Antworten in schwierigen Zeiten. Was macht salafistische Prediger attraktiv? *In: Interventionen 3/2013, S. 15–17*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1337870


SCREENSHOT

Wege aus der Rekrutierungsfalle



Von Europa in den heiligen Krieg: Ein deutscher Islamist droht in einem Propagandavideo des Islamischen Staats dem Westen.

SCREENSHOT

RADIKALISMUS Wie können Jugendliche ihren Realitätssinn so weit verlieren, dass sie ihr Leben für eine fanatische Bewegung riskieren? Und vor allem: Wie gewinnt man sie wieder zurück?

VON DOUNIA BOUZAR

Auf einen Blick: Wenn Argumente scheitern

1 Die Rekrutierer der Terrorgruppe Islamischer Staat werben vor allem über das Internet Jugendliche an. Dazu verbreiten sie nicht nur Verschwörungstheorien, sondern gehen auf die jeweiligen Sehnsüchte der jungen Menschen ein.

2 Die Ablehnung der westlichen Gesellschaft und das Gefühl, einer zu Höherem berufenen Gruppe anzugehören, führen dazu, dass die Opfer auf ihre Individualität verzichten und schließlich unmenschliche Taten begehen.

3 Um die jungen Menschen zurückzugewinnen, muss man ihre emotionale Bindung zur Familie wiederherstellen und es müssen erste Zweifel an der extremistischen Ideologie aufkommen. Erst dann finden kritische Argumente Gehör.

Mériams Ehemann ist aus Frankreich nach Syrien in den Dschihad gezogen und hat die gemeinsame Tochter mitgenommen. Wir schreiben das Jahr 2013. Die ratlose junge Frau erhält Nachrichten per SMS, in denen ihr Mann erklärt, dass er mit dem Kind sterben möchte, als Märtyrer.

Sie wendet sich an unser Entrekrutierungsteam am »Zentrum für die Prävention von Sektenbewegungen im Zusammenhang mit dem Islam« in Paris. Schnell wird klar: Die Lage ist kritisch. Jetzt müssen wir umsichtig handeln. Die Frau darf ihrem Expartner nicht mit sachlichen Argumenten gegenübertreten oder seine Ideologie in Frage stellen. Sie muss Erinnerungen wecken. Mit ihm über den Tag sprechen, an dem sie sich kennen gelernt haben, über die Geburt der Tochter, über die Orte, die sie gemeinsam besucht haben.

Zehn Monate lang kommt keine Reaktion. Bis er dann auf einmal antwortet. Dass er sich erinnert. Daran, wie sie ausgegangen sind, wie sie als verliebtes Paar in einem Restaurant waren, dass sie einen Moment des Friedens erlebt haben. Er hat also noch Erinnerungen; er kann noch Gefühle empfinden.

Der Fall illustriert eine grundlegende Regel für die Entrekrutierung von Menschen, die sich einer fanatischen Bewegung angeschlossen haben: Die Vernunft hat keinen Platz mehr, man muss zunächst die Emotionen ansprechen. Leichter gesagt als getan. Denn als Mériam die ermutigenden Zeilen ihres früheren Partners las, hatte sie nur noch einen Wunsch: ihm zu sagen, dass er nun wohl endlich begriffen habe, wie idiotisch sein Vorhaben sei, und dass er so schnell wie möglich nach Hause kommen solle. Wir konnten sie davon abbringen. Ein einziger Satz in diese Richtung hätte die Arbeit von Monaten zunichtemachen können.

Darin liegt die größte Schwierigkeit unserer Arbeit mit den Angehörigen. Die Erinnerung an glückliche Tage und an frühere Gemeinsamkeiten soll erhalten bleiben. Zugleich steht jedoch zu befürchten, dass der Betroffene große Teile seiner Menschlichkeit verloren hat und es dauern wird, bis er in sein normales Leben zurückkehren kann – falls er dies jemals tut.

Aber wie ist der junge Mensch überhaupt an diesen Punkt gekommen? Um zu verstehen, wie man Dschihadisten zurückgewinnen kann, ist es unerlässlich, sich zunächst genauer mit den Phasen der Rekrutierung zu beschäftigen. Unser Einblick in diesen Prozess beruht auf Einzel- und Gruppengesprächen mit etwa 500 Familien, die auf diese Weise einen Angehörigen verloren haben. Dabei stießen wir auf sehr unterschiedliche Profile – vom Jugendlichen, der in der Schule gescheitert ist, bis hin zum Klassenbesten am Elitegymnasium. Das Phänomen betrifft muslimische Familien ebenso wie christliche und zu drei Prozent sogar jüdische. Die Mehrheit der befragten Eltern bezeichnete sich jedoch als atheistisch. Nur in der Hälfte der Fälle ist die Familie vor weniger als zehn Generationen nach Frankreich eingewandert. Letzter bemerkenswerter Punkt: Lediglich 30 Prozent der Familien, die unsere Hilfe in Anspruch nehmen, stammen aus der so genannten Unterschicht. Menschen mit niedrigem Einkommens- und Bildungsniveau machen sich vermutlich eher Sorgen, was mit ihrem Kind passieren könnte, wenn sie die Behörden verständigen. Eltern aus der Mittelschicht dagegen fällt es offenbar leichter, bei uns anzurufen, denn sie haben mehr Vertrauen in staatliche Einrichtungen.

Unsere Befragungen zeigen auch: Obwohl die Ausgangsbedingungen sehr verschieden sind, verläuft die Rekrutierung immer ähnlich. Sie lässt sich grob in vier Schritte unterteilen (siehe »Die Etappen der Rekrutierung«, rechts). Der erste besteht darin, das Individuum von seinem sozialen Umfeld abzuspalten. Die Rekrutierer überzeugen den jungen Menschen – meist über das Internet –, dass er in einer Welt lebt, in der die Erwachsenen und die Gesellschaft ihn über alles belügen: über Medikamente, Impfungen, Ernährung, die Politik und



DIDIER GOUPY; M. FRDL. GEN. V. DOUNIA BOUZAR

UNSERE EXPERTIN

Dounia Bouzar ist Religionsanthropologin, Beraterin beim Europarat und geschäftsführende Direktorin des Zentrums für die Prävention von Sektenbewegungen im Zusammenhang mit dem Islam (CPDSI) in Paris.

die Geschichte. Sie vermischen Fakten mit vielen Unwahrheiten. Der Jugendliche hört, dass die Lügen von Geheimgesellschaften stammen, die nach und nach den Planeten kaufen. Die häufigsten Sündenböcke sind dabei die Juden oder vermeintliche Geheimbünde wie die Illuminaten und die Freimaurer: Das stürzt das Opfer in tiefe Zweifel über alles, was es umgibt.

Dschihad und Popkultur

In der Geborgenheit seines Zimmers surft der Jugendliche nun von einem Youtube-Video zum nächsten, während seine Ablehnung der Welt um ihn herum wächst. Letztlich möchte er dieser Welt, in der er niemandem mehr trauen kann, den Rücken kehren. Raffiniert bauen die Rekrutierer auf ihren Websites popkulturelle Referenzen ein, etwa die berühmte Szene aus dem Film »Matrix«. Darin muss sich der Held Neo entscheiden, ob er die rote Pille schluckt, die ihn aufwachen und hinter die Kulissen seiner Scheinwelt blicken ließe, oder die blaue Pille – dann würde er das Angebot vergessen und ahnungslos weiterschlafen.

Jedes potenzielle Opfer erhält vielmehr ein Angebot, das seinem psychologischen Profil entspricht (siehe auch »Was Mädchen in den Terrorismus treibt«, S. 54). Wer ein humanitäres Interesse hat, bekommt eine vermeintliche Hilfsmission vorgeschlagen, etwa Kinder vor dem syrischen Diktator Baschar al-Assad zu retten. Wer der westlichen Konsumwelt entfliehen will, soll sich mit anderen zusammentun, die dieselben Wertvorstellungen teilen. Depressive Jugendliche sprechen vielleicht auf das Bild eines großen Kampfs an, der zum Ende der Welt führen wird. Solche individualisierten Botschaften werden von jenen, die für eine Radikalisierung anfällig sind, besonders leicht verinnerlicht.

In der zweiten Etappe im Prozess der Rekrutierung vermitteln die Dschihadisten die Idee, dass allein die Auseinandersetzung mit dem wahren Islam die geistige Erneuerung und das Erwachen hervorrufe, nach denen der Jugendliche nun strebt. Dem Betreffenden wird erzählt, dass er zu einem erlauchten Kreis von Menschen gehöre, die über tiefere Einsicht verfügen. In dieser Phase passt er sich ganz der Gruppe an. Verschleierung



Schließlich hört der junge Mensch auf, sich mit seinen Freunden zu treffen, denn sie sind verblendet und unfähig, die Wahrheit zu erkennen. Er gibt Freizeitaktivitäten auf, weil sie ihn daran hindern, die »Revolution« voranzubringen. Die Schule bricht er ab, denn die Lehrer werden ja nur dafür bezahlt, einen folgsamen Untertan aus ihm zu machen und Lügen zu verbreiten. Zuletzt ist die Familie an der Reihe. Wenn die Eltern anderer Meinung sind, dann sind auch sie blind, schlafen – oder schlimmer noch: sind vom System gekauft.

Seit etwa 2012 hat der Islamische Staat seine Rekrutierungstechnik modernisiert. Mittlerweile gehen die Dschihadisten stärker auf die individuellen Sehnsüchte von Jugendlichen ein. Sie versprechen nicht mehr einfach, dass man gemeinsam »die Welt erobern« werde.

oder Uniform verhüllen die eigene Identität. Mit der Zeit verblasst die Erinnerung an das frühere Leben. Es ist unmöglich geworden, mit ihm zu diskutieren. Er antwortet nur noch mit auswendig gelernten, aus dem Kontext gerissenen Worten des Propheten.

In der dritten Etappe hat der junge Rekrut die Glaubenssätze der radikalen Ideologie angenommen. Er ist jetzt davon überzeugt, auserwählt zu sein, denn er wurde in eine Gemeinschaft aufgenommen, die im Besitz der Wahrheit ist. Das Konzept der Reinheit und der Vorrangstellung dieser Gruppe ist nun sehr wichtig. Alle, die nicht wie die Gruppe denken, dürfen keinen Kontakt zu ihr haben.

Darauf folgt die vierte und letzte Etappe: die Entmenschlichung. Zunächst werden alle, die dem »Weg

»Das Beten zu verbieten, bringt nichts«

Herr Endres, wer sorgt sich um religiös radikalisierte junge Menschen?
Bei uns rufen Eltern, Sozialarbeiter oder Lehrer an, wenn sich Personen in ihrem Umfeld gewaltbereiten religiösen Strömungen wie dem radikalen Salafismus anschließen. Wir arbeiten mit den Beratungsstellen der Bundesländer zusammen und vor allem mit zivilgesellschaftlichen Organisationen, die viel Erfahrung mit extremistischen Ideologien haben. Zudem bieten wir Informationen für die präventive Arbeit in Schulen an. Der klassische Fall ist aber: Eine Mutter ruft an und sagt, sie habe Angst, dass ihr Sohn in die salafistische Szene abrutscht. Dann vermitteln wir an die Beratungsstellen weiter, welche die Arbeit vor Ort übernehmen.



ROBERT ULLINGER / BAMF; MIT FRDL. GEN. VOM BAMF

Der Politikwissenschaftler Florian Endres ist Experte für Extremismus und islamistischen Terrorismus. Er leitet die Beratungsstelle Radikalisierung des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge in Nürnberg.



Wie viele Menschen rufen bei Ihnen an?
Seit der Gründung im Jahr 2012 sind rund 2100 Anrufe bei uns eingegangen. Viele der insgesamt mehr als 870 Beratungen laufen noch. Vor allem seit Anfang 2013, als das Thema Islamischer Staat in den Medien hochkam, verzeichnen wir deutlich mehr Anfragen.

In welchem Stadium der Radikalisierung befinden sich die Jugendlichen, um die es bei Ihrer Arbeit geht?
Das ist ein weites Spektrum: angefangen bei deutschstämmigen Eltern, deren Kind überraschend zum Islam konvertiert und die sich nun fragen, woran sie eine mögliche Radikalisierung eigentlich erkennen, bis hin zu Fällen, in denen der Sohn oder die Tochter bereits nach Syrien ausgereist ist, um sich dem IS anzuschließen.

Was raten Sie den Angehörigen?
Das Wichtigste ist: möglichst konfliktfrei kommunizieren! Das bedeutet auch, die Religionsausübung an sich erst mal nicht in Frage zu stellen. Eine Mutter erzählte uns etwa, dass sie schon nachts mit der Schere am Bett des Sohnes stand und ihm den Bart abschneiden wollte. Auch dem Kind das Beten zu verbieten oder den Koran aus dem Haus zu verbannen, bringt nichts. Wichtig ist, auf emotionaler Ebene wieder eine enge Bindung zu ihm herzustellen – am besten zu seinem gesamten sozialen Umfeld. So haben wir es schon geschafft, nach Syrien ausgereiste Kämpfer zurückzuholen. In einem Fall haben Eltern und Freunde eines jungen Mannes, nachdem er auf Facebook wieder aktiv wurde, Hunderte von Botschaften wie »Wir vermissen dich!« auf seiner Seite gepostet. Das hat ihn so beeindruckt, dass seine Zweifel wuchsen und er schließlich zurückkehrte.

Wer ist für islamistische Botschaften empfänglich?
Die meisten Menschen, um die es in den Beratungen geht, sind zwischen 18 und 22 Jahre. Die Radikalisierung erfolgt aber in immer jüngerem Alter, zum Teil wollen schon 16-Jährige den IS unterstützen. Beratungen wegen Mädchen machen etwa ein Viertel unserer Fälle aus, denn mittlerweile sprechen Salafisten auch gezielt Frauen an. Nur rund 50 Prozent der Eltern, die bei uns Rat suchen, haben einen Migrationshintergrund. Sowohl in den christlichen als auch den muslimischen Familien spielte Religion in der Erziehung meist keine Rolle. Unter anderem deshalb haben die Eltern Probleme, die Sprache der Jugendlichen zu sprechen. Religiöses Wissen scheint zu einem gewissen Grad gegen solche Ideologien zu immunisieren.

Wie wichtig ist das Internet für die Radikalisierung?
Unserer Erfahrung nach beginnt der Prozess mit Kontakten zu einer realen Person, sei es in der Schule, im Sportverein oder an einem Stand in der Fußgängerzone. Nur dann setzen sich die Jugendlichen überhaupt mit dem Thema auseinander, lassen sich mal in die Moschee oder in den Gebetskreis mitnehmen. Erst im zweiten Schritt kommt das Internet ins Spiel – dann aber wirkt es als Brandbeschleuniger. Das Netz spielt im weiteren Verlauf eine zentrale Rolle für die Kommunikation mit Gleichgesinnten und beim Ideologietransfer, etwa durch Videos von bekannten salafistischen Predigern.

Die Fragen stellte der Wissenschaftsjournalist Joachim Retzbach.

Die Beratungsstelle Radikalisierung ist eine Anlaufstelle für Menschen, die sich diesbezüglich wegen einer Person in ihrem Umfeld Sorgen machen. Die Nummer der kostenlosen Hotline lautet: 0911 9434343.

der Erneuerung« nicht folgen, nicht mehr als menschliche Wesen angesehen. Daher existieren soziale Beziehungen nur noch innerhalb der Gruppe. Andersdenkende zu töten, ist kein Verbrechen mehr, sondern sogar eine Pflicht. Akte der Grausamkeit werden banalisiert, etwa mit schwarzem Humor in Bezug auf Enthauptungen. Doch auch der Rekrut selbst wird entmenschlicht, weil die Gruppenideologie an die Stelle seiner eigenen Gedanken und Gefühle tritt.

Den Bruch rückgängig machen

Wie bringt man so jemanden dazu, wieder Kontakt mit Menschen aus seiner Vergangenheit aufzunehmen? Wie entwickelt er eine neue Perspektive für sein künftiges Leben? Unsere Erfahrung zeigt, dass auch die Entrekrutierung mehrerer Schritte bedarf (siehe »Die Etappen der Entrekrutierung«, oben).

Jugendliche zerstören alle Bilder im Haus, weil es die radikale Ideologie so vorschreibt, andere schlagen den Fernseher ein (er verbreitet doch nur die Lügen der Illuminaten) oder weigern sich zu essen, weil angeblich in allem Schweinegelatine enthalten ist. Der einzige Zugang zu ihrem einstigen Gefühlsleben besteht darin, Erinnerungen zu wecken. Das kann beispielsweise durch ein Kindheitsfoto geschehen, das man »zufällig« im Haus herumliegen lässt. Ein »resensibilisierter« Jugendlicher wird irgendwann vielleicht einem Gespräch mit einer Beratungsstelle zustimmen, natürlich widerwillig und nur unter einem Vorwand.

Allerdings braucht man für dieses Vorgehen einen langen Atem; oft vergehen Monate, bis Besserung eintritt. Zum Beispiel im Fall einer Familie, deren Sohn



Der erste besteht darin, die emotionale Bindung zwischen dem Opfer und seiner Familie wiederherzustellen, zum Beispiel, indem man an frühere Erinnerungen anknüpft. Wenn eine Familie uns kontaktiert, ist der Bruch allerdings meist schon vollständig vollzogen. Da der Jugendliche seine Eltern nicht mehr als diese ansieht, muss man behutsam und sehr geduldig vorgehen.

Unser Gedächtnis bewahrt stets Spuren vergangener Empfindungen, die manchmal in unerwarteten Momenten wieder auftauchen. So wie in jener Szene von »Auf der Suche nach der verlorenen Zeit«, in der Marcel Proust so treffend beschreibt, wie ihn der Geschmack eines in Tee getunkten Sandtörtchens schlagartig in seine Kindheit zurückversetzt. Um solche Augenblicke vorzubereiten, müssen die Eltern darüber nachdenken, was ihrem Kind früher wichtig war und wie sie an die Zeit des intakten Familienlebens anknüpfen können.

Viele Eltern fühlen sich alleingelassen, wenn sich ein Familienmitglied dem Extremismus zuwendet. Manche

während der Radikalisierung seinen Hass auf das Thema Alkohol richtete. Sein Dschihad bestand darin, jede Spur von Alkohol im Haus zu zerstören: Deodorant, Parfüm, Nahrungsmittel. Lange arbeiten seine Eltern in kleinen Schritten daran, wieder einen emotionalen Kontakt herzustellen. Bis zu dem Tag, an dem der Jugendliche seiner Mutter zum Muttertag einen Flakon Parfüm schenkt. Sie ruft uns unter Tränen an. Wir antworten, dass wir in zwei Stunden da sind.

Denn zunächst holen wir uns Verstärkung: Wir bitten drei ehemalige Dschihadisten, die den Ausstieg geschafft haben, uns zu begleiten. Sie spielen in der nun folgenden Phase eine Schlüsselrolle. Jeder von ihnen spricht auf seine Weise über die Erfahrungen, die er gemacht hat – in Form eines Dialogs mit uns, während der Jugendliche zunächst nur zuhört. Sie sprechen über die riesige Kluft zwischen dem, was sie vor ihrer Rekrutierung erwartet haben, und dem Leben in einer Terrorgruppe. Wir wählen die Zeugen danach aus, dass ihr Werdegang dem des Opfers entspricht. Angesichts der Erzählungen, die seine eigene Geschichte widerspiegeln,

Was Mädchen in den Terrorismus treibt

Die Zahl der jungen Frauen, die Europa Richtung Syrien verlassen, um den Islamischen Staat zu unterstützen, steigt. Mittlerweile ist jeder fünfte Auswanderer in den Dschihad weiblich. Die Rekrutierer der Terrormiliz umgarnen auch Mädchen, indem sie gezielt jene Hoffnungen und Sehnsüchte ansprechen, die dem psychologischen Profil des Opfers entsprechen.

Einige junge Frauen wünschen sich einen starken Krieger an ihrer Seite, der der einzige Mann in ihrem Leben bleiben soll. Schätzungen von Dounia Bouzar und ihrem Team zufolge sind mehr als zwei Drittel der Mädchen, die dieses Profil aufweisen, zuvor Opfer einer Vergewaltigung geworden, die weder juristisch noch psychologisch aufgearbeitet wurde.

Ein Mädchen vertraute im Internet einem Rekrutierer an, dass sie als Kind mit ansehen musste, wie ihr 14-jähriger Bruder von einem Auto überfahren wurde. Seitdem war sie davon überzeugt, dass sie nicht älter als 14 werden würde, weil eigentlich sie an diesem Tag hätte sterben sollen. Die Terroristen versprachen ihr, dass sie als Selbstmordattentäterin ins Paradies kommen und dort wieder mit ihrem Bruder vereint sein werde. Eine andere junge Frau kündigte auf ihrer Facebook-Seite an, dass sie als Krankenschwester nach Burkina Faso gehen wollte. Daraufhin wurde die Seite mit Bildern von Kindern in Syrien überschwemmt, verbunden mit der Botschaft, dass ihre Hilfe dort viel nötiger gebraucht werde. Wenig später plante sie Attentate für den IS.

erinnert sich der Betroffene an die Etappen seiner Rekrutierung und erkennt die Widersprüche zwischen den Versprechen, denen er gefolgt ist, und der Realität. Die ehemaligen Islamisten machen deutlich: Er wird nicht das vorfinden, was er erwartet. Sein lange gehegter Traum ist eine Hölle, die unmittelbar bevorsteht. Diese Erfahrung ist ein schwerer Schock.

In dem Augenblick passiert es, dass der Jugendliche wieder selbst nachzudenken beginnt. Er kann nun überlegen, wie es so weit mit ihm kommen konnte. Wir erleben oft, dass ein junger Mensch am Ende eines solchen mehrstündigen Treffens in Tränen ausbricht und sich seinen Eltern in die Arme wirft – so geschieht es auch in diesem Fall.

Doch damit ist die Partie längst noch nicht gewonnen. Zwei Wochen später ruft uns der junge Mann an, beschuldigt uns, dass wir ihn einlullen wollten, und überschüttet uns mit wüsten Beschimpfungen. Unseren Erfahrungen nach dauert es mindestens sechs Monate, bis die Jugendlichen wieder emotional gefestigt sind. In dieser Zeit besuchen sie Gesprächsgruppen, in denen sie frei über ihre ambivalenten Gefühle reden können. Aussagen wie diese belegen, wie zerrissen die Opfer sind: »Eines Tages sagte ich mir, dass meine Rekrutierer Terroristen sind, blutrünstige Folterknechte, die mit abgeschnittenen Köpfen Fußball spielen. Ich fragte mich, wie sie überhaupt von Religion sprechen können. Eine Stunde später war ich davon überzeugt, dass die Leute, die mich von meiner Indoktrinierung befreien wollten, im Dienst der Zionisten stehen und dass ich sie massakrieren muss.«

Sich zu fragen, wer die Wahrheit sagt, nährt erneut den – diesmal rettenden – Zweifel. Heute wissen wir: Was den Jugendlichen aus seiner Radikalität befreit, ist der Widerspruch zwischen dem, woran er glaubte, und der Realität. Deshalb ist die Diskussion mit Ehemaligen so unverzichtbar für diesen Prozess.

Dass manche Rekrutierte auch vor Ort misstrauisch werden, zeigt der Fall einer Frau, die sich dem Islamischen Staat angeschlossen hatte, weil sie dort eine Gemeinschaft von Gleichgesinnten vorzufinden hoffte. Der Aufbruch in den Dschihad verkörperte für sie Werte wie Solidarität, Brüderlichkeit und den Verzicht auf materielle Güter. So zumindest hatte sie den Islam verstanden. Daher war sie überrascht, als sie sah, dass ihre Kameraden Uhren und T-Shirts mit dem Emblem der Organisation in Umlauf brachten und mit ihren Kalaschnikows in Luxusautos anrückten. Ein krasser Widerspruch, den sie zunächst nur leise wahrnahm. Doch die Zweifel häuften sich, die Vernunft kehrte zurück.

Für die Prävention ist zudem wichtig, dass die Eltern der Internetnutzung ihrer Kinder nicht passiv begegnen. Die Behörden können Dschihad-Websites nicht uneingeschränkt überwachen. Auch Familien und Lehrer müssen das Problem anpacken und sich ernsthaft damit auseinandersetzen, wie Jugendliche in der virtuellen Welt beeinflusst werden. Zu viele Erwachsene glauben, Jugendliche kämen im Internet gut allein zurecht und wüssten die Dinge richtig einzuordnen. Sie machen sich keine Vorstellung davon, mit welchen perfiden Methoden die Rekrutierer arbeiten. Mittlerweile rufen uns wöchentlich fünf Familien an, weil sie Beistand und Beratung suchen. Und sie sind nur die Spitze des Eisbergs. ★

QUELLE

Bouzar, D.: La vie après Daesh. *Les Éditions de l'Atelier, Ivry-sur-Seine 2015*

Spektrum DER WISSENSCHAFT DIE WOCHE
DAS WÖCHENTLICHE WISSENSCHAFTSMAGAZIN

Jetzt als Kombipaket im Abo: App und PDF

Jeden Donnerstag neu! Mit News, Hintergründen, Kommentaren und Bildern aus der Forschung sowie exklusiven Artikeln aus »nature« in deutscher Übersetzung. Im Abonnement nur € 0,92 pro Ausgabe (monatlich kündbar), für Schüler, Studenten und Abonnenten unserer Magazine sogar nur € 0,69.

JETZT ABONNIEREN!



www.spektrum.de/abonnieren

EXTREMISMUS Fast täglich gibt es Angriffe auf Flüchtlingsheime. Fremdenfeindliche Parolen und Gewaltaufrufe verbreiten sich vor allem online. Weshalb – und was lässt sich dem Hass entgegensetzen?

Die Brandstifter aus dem Netz

VON THEODOR SCHAARSCHMIDT



Die Zahl der Anschläge auf Asylunterkünfte steigt. Im Bild: Der Brand in Bautzen im Februar 2016.

DPA / RICO LOEB



DPA / RICO LOEB



UNSER AUTOR

Theodor Schaarschmidt ist Diplompsychologe und arbeitet als Wissenschaftsjournalist in Berlin.

So viel rechte Gewalt war selten. Mehr als 900 Übergriffe auf Flüchtlinge und Asylunterkünfte zählte das Bundeskriminalamt 2015 – viermal so viele wie im Jahr zuvor. Menschen, die vor Krieg, Hunger und Folter aus ihrer Heimat geflohen sind, schlägt bei ihrer Ankunft statt der viel beschworenen Willkommenskultur blanker Hass entgegen: Brandanschläge, Körperverletzungen, sogar Mordversuche. Laut Innenminister Thomas de Maizière sind zwei Drittel der Täter keine rechtsextremen Szenegänger, sondern »Bürger aus der Region, die sich bisher nichts zu schulden kommen ließen«.

Die Taten entstehen nicht im luftleeren Raum. Lokale Bürgerinitiativen organisieren »Widerstand« gegen Flüchtlinge, denen sie pauschal Asylmissbrauch unterstellen. Meistens nutzen sie dazu soziale Netzwerke wie Facebook. Dort jedoch befeuern sich die Nutzer in ihren rassistischen Ansichten gegenseitig oder rufen sogar offen zu Gewalttaten auf. »Raus mit dem Viehzeug«, schreibt Janine K. in einem Kommentar. Und Maik S. fordert: »Das verdammte Pack ins KZ und in den Ofen. Ökostrom für Deutschland.«

Solche Parolen, die sich früher höchstens Neonazis in kleiner Runde zuraunten, fallen nun öffentlich und können in Sekundenschnelle kommentiert oder mit einem Klick auf »Gefällt mir« bestätigt werden. Mehr als 6000 dieser Agitationen registrierte das Portal jugendschutz.net allein im Jahr 2014, die meisten davon auf Plattformen wie Facebook, Youtube oder Twitter.

Warum breitet sich der Hass vor allem in Online-Netzwerken derart ungehemmt aus? Eigentlich sollten Debatten mit anderen zu einem Meinungsaustausch führen – und damit zu gemäßigteren Positionen. Tatsächlich aber vertreten Menschen nach einer Diskussion oft radikalere Ansichten als zuvor. Sozialpsychologen bezeichnen das als Gruppenpolarisierung: Um von den anderen wertgeschätzt zu werden, übernehmen einzelne Teilnehmer einer Debatte die allgemeine Stoßrichtung als ihre eigene Position, setzen dabei aber noch eins drauf. So können sie sich selbst als besonders mustergültiges Gruppenmitglied präsentieren.

Auch der Informationsaustausch selbst spielt eine Rolle. Häufig hören die Teilnehmer im Lauf einer Diskussion Argumente für ihre eigene Position, die sie noch nicht kannten. Dadurch fühlen sie sich in ihrer Meinung zunehmend bestärkt. Was im Widerspruch zu den eigenen Ansichten steht, ignorieren Menschen dagegen eher – ein in der Psychologie schon lange bekanntes Phänomen. Diese Prozesse führen dazu, dass sich anfänglich gemäßigte Positionen im Lauf einer Gesprächsrunde immer weiter verschärfen.

Einer Studie des Wirtschaftsinformatikers Choonling Sia von der Städtischen Universität Hongkong zufolge sind Online-Diskussionen besonders anfällig für diese Polarisierung. Die Versuchsteilnehmer sollten sich in der Gruppe auf das beste Vorgehen eines Football-Teams einigen, das nur noch wenige Sekunden gegen den Erzrivalen zu spielen habe. Eine Strategie sah ein eher defensives Spielverhalten vor, das fast sicher zu einem Unentschieden führen würde. Die zweite, riskantere Variante könnte der Mannschaft entweder noch zum Sieg verhelfen oder ihr eine Niederlage einbringen.

Digitale Debatten neigen zum Extrem

Sia und Kollegen verglichen das Verhalten von Probanden, die sich entweder persönlich oder per Computer einig werden mussten. Beim elektronischen Austausch neigten die Teilnehmer eher dazu, stetig neue Argumente für ihre Sichtweise einzubringen und die anderen Gesprächsteilnehmer in ihren Ansichten »übertrumpfen« zu wollen, was schließlich zu extremeren Meinungen führte. Die Gruppenpolarisierung trat vor allem dann auf, wenn die Probanden sich gegenseitig nicht sehen konnten und wenn sie anonym blieben. Das Resümee der Forscher: Je weniger an die Gegenwart anderer Menschen erinnert, desto eher verschiebt sich eine Gruppenmeinung ins Extrem.

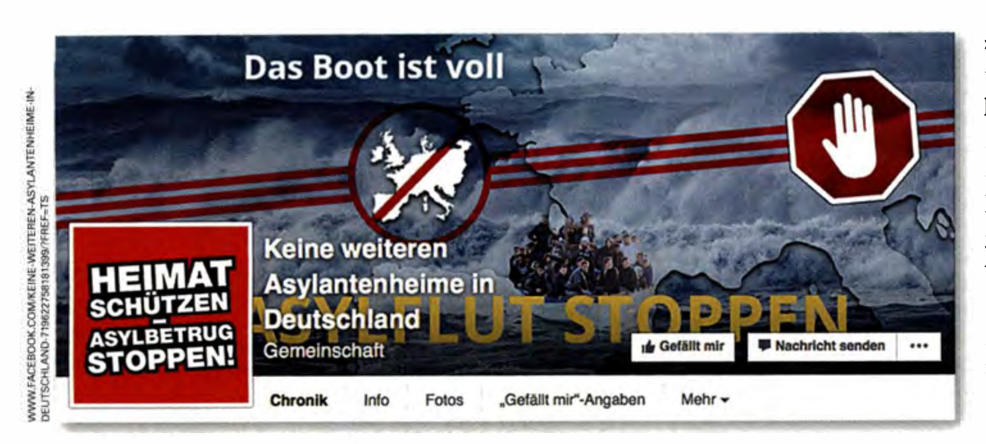
Auch andere Theorien können erklären, warum die Kommunikation im Netz so häufig entgleist. Nach dem

Auf einen Blick: Unsoziale Netzwerke

1 Auf Portalen wie Facebook, Youtube und Twitter grassieren zur Flüchtlingskrise rechtsextreme und rassistische Äußerungen. Die Erfahrung zeigt, dass der verbale Hass häufig in Gewalttaten mündet.

2 Nach Gruppendiskussionen, insbesondere in sozialen Netzwerken, neigen Menschen oft zu extremeren Ansichten als vorher. Zudem befördert die online erlebte Anonymität unzivilisierte Kommentare.

3 Engagiertes Einschreiten gegen Falschmeldungen und rassistische Aussagen kann dabei helfen, die Verbreitung von Hassbotschaften einzudämmen und ein Umschlagen in physische Gewalt zu verhindern.



WWW.FACEBOOK.COM/KEINE-WEITEREN-ASYLANTENHEIME-IN-DEUTSCHLAND-719622758181399/?FREF=TS

»Keine weiteren Asylantenheime in Deutschland« ist eine von vielen Facebook-Seiten, die Stimmung gegen Flüchtlinge machen. Mit rund 37 000 »Likes« hat sie so viele Fans wie etwa der Bonner »General-Anzeiger«, eine typische Lokalzeitung (Stand: Februar 2016).

»SIDE-Modell« etwa führt die Anonymität der Teilnehmer – wie sie in Online-Diskussionen üblich ist – dazu, dass sie sich immer stärker mit den Gruppennormen identifizieren. Das wiederum hat zur Folge, dass Meinungen von Außenstehenden eher ignoriert werden.

Dabei ist es zweitrangig, ob die Nutzer technisch gesehen tatsächlich unerkannt surfen. Schließlich lassen sich viele Handlungen im Netz eindeutig auf eine bestimmte IP-Adresse zurückführen. Selbst wenn Hassbotschaften unter einem Pseudonym verfasst werden, kann man den Urheber in vielen Fällen ermitteln. Maßgeblich ist jedoch die *erlebte* Anonymität. Diese fällt je nach sozialem Netzwerk sehr unterschiedlich aus, wie eine Studie von Daniel Halpern und Jennifer Gibbs aus dem Jahr 2013 zeigt. Die beiden Kommunikationsforscher analysierten über 7000 Kommentare, die Nutzer auf der offiziellen Facebook-Seite sowie auf dem Youtube-Kanal des Weißen Hauses abgegeben hatten.

Ihr Fazit: Auf Youtube verliefen Debatten eher rüde, zudem war die Zahl der Beiträge zwischen den Kommentatoren ungleicher verteilt. Die Facebook-Diskussionen seien hingegen höflicher und ausgewogener abgelaufen. Nach Ansicht der Forscher sind dafür die verschiedenen Firmenpolitiken der beiden Plattformen verantwortlich. Auf Facebook werden Nutzer dazu angehalten, möglichst viele Informationen aus ihrem Leben zu teilen wie den echten Namen, ein authentisches Profilfoto, Informationen über Arbeitsplatz und Familie. Auf Youtube hingegen sind viele mit »leeren« Profilen unterwegs, die außer einem Pseudonym nichts oder nur wenig über den Menschen dahinter preisgeben. Die höhere Identifizierbarkeit der User auf Facebook, schlussfolgern Halpern und Gibbs, habe wohl den sachlicheren Meinungsaustausch unterstützt.

Dieses optimistische Fazit passt allerdings nicht zu dem Bild, das sich in der Flüchtlingsdebatte im Jahr 2016 auf Facebook bietet. Seiten wie »Keine weiteren Asylantenheime in Deutschland« oder »Brandenburg wehrt sich« haben Fans im vier- bis fünfstelligen Bereich. Die Nutzer überbieten sich dort mit immer extremeren Aussagen, viele offenbar unter ihrem echten Namen. Eine unrühmliche Rolle spielen dabei die Richtlinien der Plattform selbst. Facebook ist dafür bekannt, nur einen Bruchteil der Kommentare zu löschen, die als Hassbotschaften gemeldet wurden. Die Äußerung eines Nutzers, man solle Flüchtlinge »zusammendreschen und an einem Seil um den Hals aus Deutschland rauszerren«, verstieß beispielsweise nicht gegen die Richtlinien des Netzwerks. Facebook zufolge stellt dieser Kommentar keine direkte Bedrohung dar.

Der unwidersprochene Hass hat eine fatale Wirkung. Denn Emotionen können auf andere Menschen überspringen. Schon länger ist Psychologen bekannt, dass Menschen dazu neigen, sich dem affektiven Zustand ihres Umfelds anzugleichen. Diese »Gefühlsansteckung« wurde bereits ausgiebig erforscht, vor allem in Situationen, in denen sich Probanden von Angesicht zu Angesicht begegneten. Neuere Studien zeigen aber, dass der Effekt in der digitalen Welt ebenfalls existiert. So verfassen Facebook-Nutzer nach dem Lesen trauriger oder fröhlicher Kommentare ihrer Freunde selbst öfter Beiträge in der entsprechenden Gemütslage.

Wut verbreitet sich viral

Anscheinend spielt das Phänomen auch eine Rolle dafür, dass sich bestimmte Online-Inhalte viral verbreiten. 2011 gingen Jonah Berger und Katherine Milkman von der University of Pennsylvania der Frage nach, warum manche Online-Artikel in kürzester Zeit enorme Klickzahlen erreichen, während andere nahezu ungelesen in den Archiven der Websites verschwinden. Dazu analysierten sie fast 7000 Artikel der »New York Times« auf ihren emotionalen Gehalt hin sowie darauf, ob sie häufig per E-Mail versendet wurden. Zwar schienen positive Texte generell öfter geteilt zu werden als negative, doch ein anderer Faktor war entscheidender: der Grad an emotionaler Erregung, den die Meldung hervorrief. Die häufig weitergeleiteten Artikel riefen allesamt bei unabhängigen Beurteilern starke Gefühlsregungen hervor, etwa Angst oder Ehrfurcht. Am besten verbreiteten sich allerdings Texte, die ihre Leser zornig stimmten!

Diesen Effekt beobachteten Berger und Milkman noch einmal in einer Folgestudie. Ihre Versuchspersonen lasen einen Zeitungsartikel darüber, dass die 3500

Dollar teure Gitarre eines Musikers während eines Flugs zu Bruch ging. Die Forscher präsentierten die Meldung in zwei verschiedenen Versionen. Eine Hälfte der Probanden las, das Instrument sei versehentlich »beschädigt« worden und die Fluggesellschaft wolle Schadenersatz leisten. Die übrigen Probanden erfuhren, dass die Gepäckabfertiger sich den Gitarrenkoffer zugeworfen und die Gitarre daher mutwillig zerstört hätten, die Fluggesellschaft aber nicht für den Schaden aufkommen würde. Die zweite Variante führte bei den Probanden zu einem stärkeren Wunsch, die Geschichte mit anderen Menschen zu teilen.

Auch rechten Agitatoren scheint bekannt zu sein, dass intensive negative Gefühle wie Ärger oder Zorn beim Publikum besonders gut verfangen. Tatsächlich funktionieren viele rassistische Videos im Internet nach genau diesem Muster. Sie wollen Wut entfachen – indem sie den Mythos des anständigen Deutschen verbreiten, der von Fremden ausgenommen wird. »Unverschämte Asylanten erpressen Bürger«, lautet beispielsweise der Titel eines Videos, das es bei Youtube auf fast eine Million Klicks bringt. In der Kommentarspalte finden sich zahllose volksverhetzende Botschaften.

Allerdings: Eine allzu »psychologisierende« Sichtweise kann den Blick darauf verstellen, dass Rechtsextremismus in einen gesamtgesellschaftlichen Kontext eingebettet ist. Zweifellos beeinflussen Phänomene wie Gruppenpolarisierung und Gefühlsansteckung unser Verhalten. Doch solche Effekte allein können die Popularität von Hassbotschaften im Netz nicht erklären. Schließlich sind Internetnutzer keine Zombies, die sich willenlos den Gefühlen ihres digitalen Umfelds anpassen. Menschenfeindliche Parolen müssen auf fruchtbaren Boden fallen, um Wirkung zu entfalten.

Die Sozialpsychologen Oliver Decker und Elmar Brähler versuchen in den »Mitte«-Studien der Universität Leipzig, das rechte Gedankengut in der Allgemeinbevölkerung zu vermessen. Ihre Erhebungen legen zwar nahe, dass rechtsextreme Einstellungen in Deutschland seit dem Jahr 2002 insgesamt rückläufig sind, etwa was

Was tun gegen rechten Hass im Netz?

fremdenfeindliche Polemik

Wenn sinnvoll, argumentieren
Nicht hinter jedem rassistischen Kommentar steht ein überzeugter Neonazi. Oft fallen User auf rechtsextreme Rhetorik herein, ohne sich dessen bewusst zu sein. In diesen Fällen ist eine sachliche Diskussion durchaus möglich. Nehmen Sie Ihr Gegenüber ernst; versuchen Sie aber auch, alternative Sichtweisen aufzuzeigen.

Die Tür weisen
»Trolle nicht füttern«, lautet eine bekannte Internetweisheit. Wenn jemand kein Interesse an einer echten Diskussion zeigt, beenden Sie das Gespräch. Auf vielen Portalen lassen sich Hassbotschaften melden. Volksverhetzende Äußerungen oder Gewaltaufrufe rechtfertigen eine Strafanzeige – vielerorts lässt die sich gleich bequem online erstatten.

Fakten hinterfragen
Viele Menschen neigen dazu, ihre persönlichen Ansichten als Wahrheiten oder »gesunden Menschenverstand« zu präsentieren. Haken Sie nach: Woher stammen vermeintliche »Fakten«? Auf welche Quellen beruft sich Ihr Diskussionspartner? Portale wie www.netz-gegen-nazis.de listen gängige Falschmeldungen auf.

Tarnmanöver durchkreuzen
Rechtsextreme Aktionen sind oft erst auf den zweiten Blick als solche erkennbar. Ihre Websites verstecken sich hinter Themen, die sozial wirken, wie Umweltschutz oder Engagement gegen Kindesmissbrauch. Mitunter genügt ein Blick ins Impressum, um die wahren Akteure hinter einer Kampagne zu identifizieren.

GEHIRN&GEIST

die Befürwortung einer rechtsautoritären Diktatur oder die Verharmlosung des Nationalsozialismus angeht. In der Befragung aus dem Jahr 2014 aber zeigte sich eine überraschend deutliche Abwertung von einzelnen Gruppen wie Asylsuchenden, Muslimen oder Sinti und Roma. Mehr als 27 Prozent der Teilnehmer etwa stimmten der Aussage zu, die Bundesrepublik sei »durch die vielen Ausländer in einem gefährlichen Maß überfremdet«. Jeder dritte Befragte war der Meinung, Muslimen sollte die Zuwanderung nach Deutschland generell untersagt werden. Und ganze 47 Prozent forderten, Sinti und Roma »aus den Innenstädten zu verbannen«.

Ist jeder 20. durch und durch rechts?

Junge Menschen zwischen 14 und 30 stimmten solchen Aussagen besonders häufig zu. Insgesamt attestierten Decker und Brähler 5,6 Prozent der Befragten, die repräsentativ für alle Einwohner mit deutscher Staatsbürgerschaft waren, ein »geschlossen rechtsextremes Weltbild«. Zwar wurde diese Feststellung von einigen Forscherkollegen angezweifelt, die etwa in Frage stellten, welche dieser Aussagen wirklich als »rechtsextrem« einzustufen seien. Zumindest aber belegen die Daten, wie gängig ausländerfeindliche und chauvinistische Einstellungen in Deutschland sind. Interessanterweise gab fast die Hälfte der Probanden mit geschlossen rechtsextremem Weltbild an, eine der beiden großen Volksparteien zu wählen. Je etwa sechs Prozent stimmten für eine rechtsextreme Partei wie die NPD, für die AfD oder die Linke; rund ein Drittel bezeichnete sich als unentschlossen oder als Nichtwähler.

Doch unter welchen Bedingungen schlägt sich dieses »rechte Einstellungspotenzial«, wie die Autoren es nennen, in Gewalt nieder – etwa dem Anschlag auf eine Flüchtlingsunterkunft? »Hunde, die bellen, beißen nicht«, sagt das Sprichwort. In der Realität stimmt meist das Gegenteil: Drohgebärden, auch digitale, gehen oft einem Angriff voraus. Die US-Forscherin Susan Benesch hat deswegen 2010 das so genannte »Dangerous Speech Project« ins Leben gerufen, dessen ambitioniertes Ziel es ist, Ausbrüche von Massengewalt zu verhüten.

In ihren Arbeiten versucht die Juristin zu klären, unter welchen Bedingungen verbale Hassbotschaften in Gewalt oder sogar Völkermord umschlagen. Benesch benennt fünf Faktoren, die über das Gefahrenpotenzial einer Aussage entscheiden. Eine maximal gefährliche Stellungnahme kommt demnach von einem mächtigen Sprecher, wird über ein besonders einflussreiches Medium verbreitet und enthält einen konkreten Aufruf zur Gewalt. Ferner muss der Redner bei den Zuhörern Ängste und Befürchtungen schüren sowie auf ein historisches Ereignis oder eine lang dauernde Feindschaft zwischen Gruppen Bezug nehmen, um die Anwendung von Gewalt zu legitimieren.

Dass verbale Hetze zu gewalttätigen Ausschreitungen führt, ist auch für die Bundesrepublik kein neues Phänomen: In den frühen 1990er Jahren etwa beschworen viele Medien eine »Asylantenschwemme«. Im ganzen Land kam es zu rassistischen Protesten. Sie gipfelten im August 1992 in den pogromartigen Übergriffen von Rostock-Lichtenhagen, bei denen ein gewalttätiger Mob von tausenden Zuschauern beklatscht wurde.

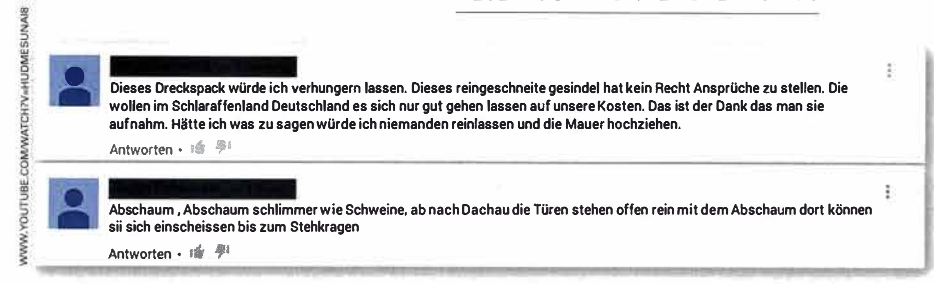
Die flächendeckende Verfügbarkeit von Handys und Internet verändert die Art, in der sich der Hass fortpflanzt. Die Bedeutung traditioneller Medien schwindet; heute können Einzelpersonen über das Internet



PICTURE ALLIANCE / EVENTPRESS / FUHR

»Was da gerade abgeht, ist wirklich mit ›Verrohung von Sprache‹ überhaupt nicht mehr zu beschreiben: Bedrohungen, Beschimpfungen, Beleidigungen, Vergewaltigungswünsche. Keiner hört keinem mehr zu, Worte werden einem im Mund verdreht, aus dem Zusammenhang gerissen. Und wenn man nicht die Meinung des Gegenübers widerspiegelt, dann ist man ein Idiot, eine Schlampe, ein Lügner oder total ferngesteuert. … Das Schlimme daran ist, dass dieser Hass sich jetzt auch auf der Straße widerspiegelt. Journalisten werden angegriffen. Mir hat letztens nach dem Einkaufen jemand ins Gesicht geschrien: ›Du Lügenpresse, du Lügenfresse!‹«

Dunja Hayali in ihrer Rede zur Verleihung der Goldenen Kamera am 6. Februar 2016. Für ihre engagierte Berichterstattung über die Flüchtlingskrise erhält die Journalistin im Netz zahlreiche Hassbotschaften.



Kommentare zu einem Youtube-Video, das Flüchtlinge als fordernd und unverschämt darstellt. Mit einem Hungerstreik hatten sie gegen den Ort ihrer Unterbringung protestiert.

ohne großen Aufwand ihre Sicht der Dinge verbreiten – und sich zum Protest verabreden. Diese eigentlich erfreuliche, weil demokratieförderliche Entwicklung kann in bestimmten Fällen jedoch Massengewalt begünstigen. Bei den Präsidentschaftswahlen in Kenia 2007 kam es beispielsweise nach Vorwürfen von Wahlfälschung im ganzen Land zu blutigen Ausschreitungen, bei denen mehr als 1000 Menschen starben. Digitale Kommunikationskanäle wie E-Mail, SMS oder soziale Netzwerke spielten dabei eine Schlüsselrolle. Lawinenartig verbreiteten sich darüber Gerüchte und Falschmeldungen. Angeblich sollten Anhänger der Opposition durch Bestechung, Drohungen und sogar Giftattacken vom Wählen abgehalten worden sein. Viele Kenianer schenkten diesen Online-Berichten mehr Glauben als den Darstellungen traditioneller Medien, und die politische Situation eskalierte.

Klare Positionen als Gegenmittel

Doch Sprache führt nicht nur zur Ausbreitung von Gewalt, sondern kann sie auch eindämmen. Konfliktforscherin Benesch verspricht sich wenig von staatlichen Eingriffen wie Zensur oder Strafen für Demagogen. Das allein werde die Verbreitung von Hass kaum stoppen; zudem könnten solche Gesetze leicht dazu missbraucht werden, unliebsame Meinungen zu unterbinden. Stattdessen setzt die Forscherin auf »counterspeech« (zu Deutsch: Gegenrede). Das wirksamste Gegenmittel sei eine Gesellschaft, die sich vereint gegen Hassredner positioniere und Fehlinformationen Einhalt gebiete.

In der Praxis bewährten sich diese Maßnahmen etwa in der kenianischen Kampagne »Nipe Ukweli« (Suaheli für »Gib mir Wahrheit«), die kurz vor der darauf folgenden Präsidentschaftswahl 2013 ins Leben gerufen wurde. Die Aktivisten stützten sich auf Beneschs Erkenntnisse: Sie klärten in Flugblättern über gefährliche Sprache auf, richteten ein Online-Meldesystem für Hasskommentare ein und ermutigten Internetnutzer, falsche Gerüchte sachlich zu korrigieren. Tatsächlich führten die Aktionen dazu, dass User auf Twitter und Facebook ihre Kommentare zurücknahmen und sich sogar dafür entschuldigten. Zeitgleich riefen viele prominente Sportler, Politiker, Schauspieler und religiöse Führer zur Gewaltfreiheit auf. Obwohl es bei dieser Wahl erneut zu Hassreden und vereinzelten Gewalttaten kam, blieb die Situation im Land überwiegend friedlich – der digitale Hass schwappte nicht auf die Straße.

Und in Deutschland? Auch hier zu Lande kursieren im Moment viele Gerüchte, im Netz und offline. Etwa von Flüchtlingen, die reihenweise in Luxushotels untergebracht würden. Von einem angeblichen »Bordell-Zuschuss«, der jedem Asylbewerber zustehe. Oder von Supermärkten, die von den Neuankömmlingen leer geklaut würden, was von den etablierten Medien aber verheimlicht werde.

Den vielen Hassbotschaften und Falschmeldungen im Internet etwas entgegenzusetzen, ist Zeit raubend und nicht selten zermürbend, sind doch viele Nutzer bereits so eingenommen von ihrer Sichtweise, dass sie sich durch Fakten kaum mehr überzeugen lassen. Dennoch zeigt die Erfahrung aus anderen Ländern: Es lohnt sich, wenn eine Gesellschaft menschenfeindliche Äußerungen und rassistische Stimmungsmache nicht unwidersprochen hinnimmt. ★

QUELLEN

Benesch, S.: Countering Dangerous Speech: New Ideas for Genocide Prevention. Working Paper. *United States Holocaust Memorial Museum, Washington, D. C. 2014*

Berger, J., Milkman, K. L.: What Makes Online Content Viral? *In: Journal of Marketing Research 49, S. 192–205, 2012*

Decker, O. et al.: Die stabilisierte Mitte. Rechtsextreme Einstellung in Deutschland 2014. *Kompetenzzentrum für Rechtsextremismus- und Demokratieforschung der Universität Leipzig, Leipzig 2014*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1401296

WEBTIPP

Die Amadeu Antonio Stiftung hält auf ihrer Website kostenlose Informationsschriften bereit, die in einfachen und klaren Worten über Hassbotschaften und rechtsextreme Kommunikationsstrategien im Netz aufklären:

https://www.amadeu-antonio-stiftung.de/publikationen

SciViews

Die besten Wissenschaftsvideos im Netz.

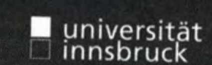
unsplash / Anna Demianenko / CC0

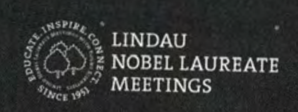
SciViews ist das neue Videoportal von **Spektrum der Wissenschaft** und zeigt die besten Webvideos rund um Wissenschaftsthemen. Vorgestellt werden sie von unseren Redakteuren, von Fachjournalisten und von Wissenschaftsbloggern. Ob Clips zu Raumfahrtmissionen, Animationen zur Genetik oder Beiträge von Forschungseinrichtungen, die ihre Arbeit mit bewegten Bildern vorstellen – auf SciViews reicht das Themenspektrum von Astronomie über Biologie, Geologie, Medizin, Hirnforschung und Psychologie bis hin zur Physik.

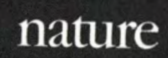
www.SciViews.de

Ebenfalls auf SciViews: die besten Videos unserer nationalen und internationalen Medienpartner











MORAL Nicht die Religion, sondern die Evolution hat die Moral erfunden, glaubt Verhaltensforscher Frans de Waal. Gerechtigkeitsempfinden entspringt ihm zufolge dem Interesse, mit anderen zu kooperieren – und ist nicht allein dem Menschen zu eigen.

Die Wurzeln der Fairness

VON FRANS DE WAAL



Dieser Artikel ist ein Auszug aus »Der Mensch, der Bonobo und die Zehn Gebote. Moral ist älter als Religion« von Frans de Waal. Das Buch erschien 2015 im Verlag Klett-Cotta.

In Hieronymus Boschs »Der Garten der Lüste« finden sich zwei Tümpel mit einer Art Ursuppe, aus der Wesen mit Federn und Flossen, Fische mit Flügeln, ein schwimmendes Einhorn, ein Vogel mit drei Köpfen, ein Seehund mit Vorderbeinen und verschiedene Amphibien steigen. Besonders spannend ist ein Wesen mit Entenschnabel, das ein Buch liest – eine Anspielung darauf, dass die Frucht des Wissens schon im paradiesischen Schlammtümpel angelegt war. Indem der Künstler auch noch unvollkommene Wesen zu Adam und Eva gesellt, scheint er eine Verbindung zwischen den bescheidenen Lebensformen und der Entstehung des Menschen herzustellen.

Alles hat ganz einfach begonnen. Das gilt nicht nur für unseren Körper – mit den Händen, die sich aus den Vorderflossen entwickelt haben, und den Lungen, die aus einer Schwimmblase entstanden sind –, sondern auch für unser Denkvermögen und unser Verhalten. Die Vorstellung, dass unsere Moralität nichts mit diesen bescheidenen Anfängen zu tun hat, wurde uns von der Religion eingetrichtert und von der Philosophie übernommen. Allerdings steht das im krassen Widerspruch zu allem, was uns die moderne Wissenschaft über die Vorrangstellung von Intuition und Emotionen lehrt. Außerdem widerspricht es dem, was wir über andere Tiere wissen. Manche behaupten, Tiere seien eben, was sie sind, während unsere Spezies Idealen folge, aber das lässt sich leicht widerlegen. Nicht, weil wir keine Ideale hätten, sondern weil auch andere Spezies welche haben.

In der Tierwelt wird ständig repariert und korrigiert, ob es sich um zerstörte Biberdämme oder Ameisenhaufen handelt, um die Verteidigung des Reviers oder um die Aufrechterhaltung der Rangordnung. Wenn ein rangniedriger Affe die Hierarchie missachtet, bringt er die akzeptierte Ordnung durcheinander, und schon ist in der Gruppe die Hölle los. Korrekturen sind per definitionem normativ. In ihnen kommt zum Ausdruck, wie die Dinge nach Auffassung der Tiere sein sollten. Was die Moralität betrifft, die ebenfalls normativ ist, so

GOOGLE EARTH'S PRADO EXHIBITION / AXEL BOLDT / PUBLIC DOMAIN

Im »Garten der Lüste« (gemalt um 1500) stellte Hieronymus Bosch die Spontanzeugung merkwürdiger Wesen dar, die aus der paradiesischen Ursuppe steigen.

ist vor allem das Streben sozialer Säugetiere nach harmonischen Beziehungen von Bedeutung. Sie sind bestrebt, Konflikte nach Möglichkeit zu vermeiden.

Von meinem Büro aus kann ich oft beobachten, wie mehrere Schimpansenmänner um eine Schimpansin mit geschwollenen Genitalien herumstreichen. Aber anstatt um das Objekt ihrer Begierde zu kämpfen, versuchen die männlichen Schimpansen, den Frieden zu wahren. Sie verbringen den Tag mit gegenseitiger Fellpflege und behalten die Schimpansin dabei im Auge. Erst wenn alle so richtig entspannt sind, versucht einer von ihnen, sich mit der Schimpansendame zu paaren.

Wenn es trotz allem zum Kampf kommt, reagieren Primaten genau wie die Spinne, die ihr Netz ausbessert: Sie schalten auf »Reparaturmodus« um. Versöhnungen sind deshalb so wichtig, weil soziale Beziehungen dadurch aufrechterhalten werden. Studien mit vielen verschiedenen Arten haben gezeigt: Je näher sich zwei Individuen stehen und je mehr sie zusammen unternehmen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich nach einer Auseinandersetzung wieder versöhnen. Ihr Verhalten zeigt, dass sie sich über den Wert von Freundschaften und Familienbanden im Klaren sind. Um sie nicht zu gefährden, müssen sie oft ihre Ängste überwinden oder ihre Aggressionen unterdrücken.

Das Bedürfnis dazuzugehören und geliebt zu werden, ist tief in uns verankert

Das moralische Gesetz wird nicht von außen aufgestülpt oder aus irgendwelchen gut durchdachten Prinzipien abgeleitet. Vielmehr entspringt es tief verwurzelten Werten. Der grundlegendste leitet sich von der Aufrechterhaltung des Gruppenlebens ab. Das Bedürfnis dazuzugehören, mit anderen auszukommen, zu lieben und geliebt zu werden, bringt uns dazu, alles in unserer Macht Stehende zu tun, um mit denjenigen, die wir brauchen, ein gutes Verhältnis zu pflegen. Andere soziale Primaten haben diesen Wert mit uns Menschen gemein und verwenden den gleichen Filter zwischen Emotion und Handeln. Am Ende läuft alles auf Inhibition – die Unterdrückung von Impulsen – hinaus.

Tara, die Jüngste in unserer Schimpansenkolonie, hat eine hässliche Angewohnheit, mit der sie die älteren Damen wahnsinnig macht: Manchmal findet sie im Außengehege eine tote Ratte, oder sie gräbt eine aus einem verlassenen Mauseloch aus. Dann trägt sie das tote Tier



DER AUTOR

Frans de Waal ist ein niederländischer Primatenforscher und Professor für Psychobiologie an der Emory University sowie Direktor des Yerkes National Primate Research Center in Atlanta. Er hat zahlreiche populärwissenschaftliche Bücher veröffentlicht.

Auf einen Blick: Zum Wohl der Gemeinschaft

1 Hunde und einige Affenarten protestieren, wenn sie für ihre Arbeit nicht dieselbe Belohnung erhalten wie ihre Artgenossen.

2 Fällt eine ungerechte Belohnung zu ihrem Vorteil aus, stören sich Kapuzineraffen jedoch nicht daran. Schimpansen und Bonobos hingegen berücksichtigen auch das Wohl neidischer Zuschauer.

3 Diese Anfänge moralischen Verhaltens sind vermutlich entstanden, weil sie die Kooperation in einer Gruppe fördern.

mit spitzen Fingern am Schwanz herum, wobei sie penibel darauf achtet, dass ihr Körper nicht damit in Berührung kommt, und legt es dann heimlich auf den Rücken oder Kopf eines schlafenden Gruppenmitglieds. Sobald das Opfer die tote Ratte spürt (oder riecht), springt es wie von der Tarantel gestochen auf, schreit laut und versucht, das eklige Ding abzuschütteln. Manchmal nimmt es sogar ein Büschel Gras und reibt sich damit die Stelle ab, wo die Ratte lag, um den Gestank loszuwerden. Tara schnappt sich daraufhin die Ratte und sucht sich ein neues Opfer. Bemerkenswerterweise wird Tara für ihre Streiche nie bestraft. Ihre Opfer regen sich zwar furchtbar auf, und Tara nimmt einen niedrigen Rang in der Gruppe ein, aber sie muss keine Konsequenzen fürchten. Sie profitiert von der Engelsgeduld, die Erwachsene dem Nachwuchs gegenüber aufbringen.

Beherztes Handeln einer Mutter

Emotionskontrolle erweist sich auch in Situationen als nützlich, in denen es um Leben oder Tod geht. Allan Schmidt, ein Tierpfleger im Taronga Zoo in Sydney, der eines der schönsten Schimpansengehege der Welt beherbergt, hat eine solche Situation beschrieben: Die zweijährige Sembe verfing sich eines Tages in einer Seilschlinge. Natürlich geriet Sembe in Panik und fing fürchterlich zu schreien an, woraufhin ihre Mutter Shiba herbeieilte, um ihr zu helfen. Shiba gelang es, Sembe aus der Schlinge zu befreien. Sie brachte ihre Tochter zurück auf den Boden, hielt sie im Arm und tröstete sie. Als Sembe sich beruhigt hatte, kletterte Shiba zurück zu dem Seil und riss die Schlinge, die Sembe beinahe zum Verhängnis geworden wäre, kurzerhand ab. Jetzt ging von dem Seil keine Gefahr mehr aus.

Es gehört schon einiges dazu, ein Affenbaby aus einer Schlinge zu befreien. Der erste Impuls ist zweifellos, entweder an dem Seil oder an dem Kind zu ziehen – beides würde die Sache nur noch schlimmer machen. Doch Shiba tat genau das Richtige: Erst löste sie die Schlinge, womit sie unter Beweis stellte, dass sie die Gefahr erkannt hatte, und dieses Verständnis erklärt auch ihre anschließenden Sicherheitsvorkehrungen.

Wir sind Säugetiere und gehören somit einer Gruppe von Tieren an, die empfänglich für die Emotionen anderer sind. Obwohl ich hier hauptsächlich Beispiele von Primaten anführe, trifft das auch auf andere Säugetiere zu. Nehmen wir beispielsweise die Arbeiten des Zoologen Marc Bekoff, der Videos von spielenden Hunden, Wölfen und Kojoten analysiert hat. Er kam zu dem Ergebnis, dass das Spiel von Caniden bestimmten Regeln folgt, Vertrauen aufbaut, Rücksichtnahme erfordert und die Jungtiere lehrt, wie sie sich verhalten sollen. Die in hohem Maß stereotype Spielverbeugung, bei der das Tier den Oberkörper herabsenkt, auf seinen vorgestreckten Vorderläufen kauert und das Hinterteil in die Höhe streckt, dient dazu, das Spiel von sexuellem oder Konfliktverhalten zu unterscheiden, mit dem es häufig verwechselt wird. Das Spiel wird jedoch sofort unterbrochen, wenn sich einer der Spielpartner falsch verhält oder dem anderen versehentlich weh tut. Der Übeltäter entschuldigt sich daraufhin mit einer weiteren Spielverbeugung, die den anderen dazu bewegen soll, ihm zu »verzeihen«.

Bekoff sieht hier ebenfalls einen Zusammenhang mit Moralität: Beim sozialen Spiel, das in einer relativ sicheren Umgebung stattfindet und den Individuen Freude bereitet, lernen sie auch die allgemein anerkannten Grundregeln – wie stark sie zubeißen und wie grob sie interagieren dürfen – und wie man Konflikte löst. Es wird großer Wert auf faires Spielen und wechselseitiges Vertrauen gelegt. Ein sozialer Verhaltenskodex regelt, was zulässig ist und was nicht.

Nach Bekoff bezeichnet das faire Spiel die Art und Weise, wie ein Hund sich verhalten sollte, um ein guter Spielkamerad zu sein. Ein großer Hund, der mit einem kleinen spielt, muss sich zurückhalten, und alle Hunde müssen lernen, ihr Beißen zu kontrollieren. Diese Regeln konstituieren das, was ich als »Eins-zu-eins-Moralität« bezeichne.

Aber Fairness kommt noch auf andere Weise ins Spiel, nämlich im Zusammenhang mit Ressourcenteilung. Es wurden zwar alle möglichen hochtrabenden Prinzipien zur Verteilungsgerechtigkeit formuliert, aber die zu Grunde liegenden Emotionen sind viel banaler als allgemein angenommen. Schließlich echauffiert sich sogar ein Kleinkind, wenn es ein kleineres Stück Pizza bekommt als seine Geschwister (»Das ist nicht fair!«). Hier spricht man von Gerechtigkeit erster Ordnung: Es

stört uns, wenn der eine ohne ersichtlichen Grund mehr bekommt als der andere.

Anthropologen haben rund um den Globus das Ultimatumspiel spielen lassen und dabei herausgefunden, dass Menschen überall auf der Welt um Gerechtigkeit bemüht sind. Beim Ultimatumspiel sollen zwei Spieler unter bestimmten Bedingungen eine Geldsumme zwischen sich aufteilen. Das Geld bekommen sie allerdings nur, wenn sie damit einverstanden sind zu teilen. Im Allgemeinen bevorzugen die Spieler eine Aufteilung in zwei gleiche Teile, was vermutlich daran liegt, dass keiner von beiden riskieren möchte, am Ende weniger als die Hälfte zu bekommen oder leer auszugehen.

Die Art und Weise, wie Menschen das Ultimatumspiel spielen, ist recht komplex, weil wir nicht nur Gerechtigkeit erster Ordnung zeigen – was im Grunde nichts anderes ist als ein Protest gegen die eigene Benachteiligung –, sondern diese Gerechtigkeit erster Ordnung auch bei anderen vermuten und versuchen, ihr zuvorzukommen. Das geschieht, indem wir uns aktiv um Gleichheit bemühen, womit wir eine Gerechtigkeit zweiter Ordnung erreichen, die sich nicht mehr nur auf uns bezieht, sondern auf ein gerechtes Ergebnis im Allgemeinen.

Wie alt dieses Bestreben ist, wurde uns klar, als Sarah Brosnan und ich es bei Kapuzineraffen entdeckten. Das Experiment, das wir mit den Affen durchführten, hat inzwischen enorme Beliebtheit erlangt. Die Affen sollten eine bestimmte Aufgabe erfüllen und erhielten dafür entweder ein Stückchen Gurke oder eine Weintraube als Belohnung. Wenn beide Affen die gleiche Belohnung bekamen – egal, ob Gurke oder Traube –, führten sie die Aufgabe bereitwillig aus. Bekamen sie hingegen für die gleiche Aufgabe unterschiedliche Belohnungen, protestierten sie so heftig, dass kein Zweifel an ihren Empfindungen bestand. Ich führe die Videoaufnahmen von diesem Experiment häufig vor, und die Zuschauer fallen vor Lachen fast von den Stühlen, wenn sie die Reaktionen der Affen sehen.

Protest auf Kapuziner-Art

Der Affe, der das Gurkenstück bekommt, kaut zunächst ganz vergnügt darauf herum, reagiert jedoch ungehalten, als er sieht, dass der andere Affe für dieselbe Aufgabe mit einer Traube belohnt wird. Von diesem Moment an verschmäht er die Gurkenstücke, die ihm die Versuchsleiterin reicht, und schleudert sie durch die Käfigöffnung zurück nach draußen. Dabei rüttelt er so heftig an seiner Versuchsbox, dass diese auseinanderzufallen droht. Die Beweggründe, die diesem Verhalten zu Grunde liegen, unterscheiden sich nicht wesentlich von denen der Menschen, die auf die Straße gehen, um gegen Arbeitslosigkeit und niedrige Löhne zu protestieren. Bei der weltweiten Occupy-Wall-Street-Bewegung geht es im Grunde um nichts anderes: Ihre Anhänger protestieren dagegen, dass manche Menschen Weintrauben scheffeln, während andere mit Gurkenstückchen abgespeist werden.

Wenn ein Kapuzineraffe einen Leckerbissen verschmäht, den er normalerweise schätzt, nur weil ein anderer etwas noch Besseres bekommt, ähnelt das dem menschlichen Verhalten beim Ultimatumspiel. Ökonomen bezeichnen diese Reaktion als irrational, mit dem Argument, dass etwas immer noch besser sei als gar nichts. Kein Affe, sagen sie, sollte Futter zurückweisen, das er normalerweise isst, und kein Mensch sollte ein Geldangebot ablehnen, und sei es auch noch so gering. Geld ist Geld. Wenn diese Reaktionen tatsächlich irrational sind, so handelt es sich allerdings um eine artübergreifende Irrationalität. Das deutet darauf hin, dass unser eigener Gerechtigkeitssinn nicht unserer viel gepriesenen Rationalität entspringt, sondern vielmehr in grundlegenden Emotionen verwurzelt ist.

Wenn zwei Affen für dieselbe Aufgabe die gleiche Belohnung bekamen, führten sie die Aufgabe bereitwillig aus. Bekamen sie hingegen unterschiedliche Belohnungen, protestierten sie so heftig, dass kein Zweifel an ihrem Empfinden bestand

Ich sollte jedoch hinzufügen, dass unser Affenexperiment keine Gerechtigkeit zweiter Ordnung zeigte. Wir haben nie beobachtet, wie der Trauben-Affe seine Belohnungen mit dem benachteiligten Gurken-Affen teilte. Das soll aber nicht heißen, dass nur Menschen zu solch einer höheren Gerechtigkeit fähig sind. Wir sollten auch unsere nächsten Verwandten, die Menschenaffen, berücksichtigen.

Menschenaffen sind in der Lage, ihre Konflikte über Futter zu lösen. Einmal habe ich beobachtet, wie eine junge Schimpansin den Streit zweier Schimpansenkinder schlichtete, die um einen Zweig mit frischen Blättern kämpften. Sie nahm den Zweig, brach ihn in der Mitte durch und gab jedem eine Hälfte. Wollte sie nur für Ruhe sorgen, oder verstand sie etwas von gerechter Verteilung? Auch hochrangige Schimpansenmänner betätigen sich häufig als Streitschlichter, nehmen aber selbst nichts von dem Futter, um das gestritten wird. Die Bonobodame Panbanisha wehrte sich sogar gegen die eigene Bevorteilung: Bei einem Kogni-

tionstest wurde Panbanisha mit viel Rosinen und Milch belohnt, bemerkte jedoch die neidischen Blicke ihrer Freunde und Familienmitglieder, die sie aus einiger Entfernung beobachteten. Nach einer Weile wollte sie keine Belohnungen mehr annehmen. Sie sah die Versuchsleiterin an und deutete so lange auf die anderen Bonobos, bis diese ebenfalls etwas von den Leckerbissen abbekamen. Erst dann aß sie ihre eigenen auf. Menschenaffen besitzen die Fähigkeit, vorauszudenken: Hätte Panbanisha ihre Belohnung vor allen anderen gegessen, hätte sie wahrscheinlich mit negativen Folgen rechnen müssen, sobald sie später am Tag wieder in die Gruppe zurückkehrte.

Eine Bonobodame wurde bei einem Test mit viel Rosinen und Milch belohnt, bemerkte jedoch die neidischen Blicke ihrer Freunde. Nach einer Weile wollte sie keine mehr und deutete auf die anderen Bonobos, bis diese ebenfalls etwas abbekamen

Wir hatten festgestellt, dass die Empfindsamkeit gegenüber Gerechtigkeit nur in Verbindung mit Anstrengung funktioniert. Wenn man Primaten einfach nur unterschiedliches Futter gibt, ruft man damit keine negativen Reaktionen hervor. Das Futter muss vielmehr der Lohn für Arbeit sein. Also belohnten wir einige Schimpansen mit Karottenstückchen und andere für die gleiche einfache Aufgabe mit Weintrauben. Bis hierhin erzielten wir die gleichen Ergebnisse wie bei den Kapuzineräffchen. Aber niemand hatte damit gerechnet, dass auch diejenigen Schimpansen, die mit Trauben belohnt wurden, entrüstet sein würden: Die Schimpansen lehnten die von ihnen hoch geschätzten Weintrauben häufiger ab, wenn der andere Schimpanse nur das weniger begehrte Karottenstück bekam, als wenn er ebenfalls mit Trauben belohnt wurde.

Fairness und Gerechtigkeit können daher als eine entwicklungsgeschichtlich uralte Fähigkeit gelten. Sie rühren von dem Bedürfnis her, angesichts des Wettstreits um Ressourcen die Harmonie in der Gruppe aufrechtzuerhalten. Wir Menschen haben beide Stadien von Gerechtigkeit (erster und zweiter Ordnung) mit anderen Primaten, mit Affen und mit Caniden gemein. Friederike Range von der Universität Wien hat herausgefunden, dass ein Hund sich weigert, dem Menschen die Pfote zu geben, wenn er dafür nicht belohnt wird, ein anderer Hund aber für die gleiche Aufgabe eine Belohnung bekommt.

Dass wir diese Reaktion bei Hunden antreffen, sollte uns nicht weiter verwundern, denn sie entstammen einer langen Linie von kooperativen Tieren. Sich Gedanken darüber zu machen, was andere bekommen oder nicht bekommen, mag unwichtig erscheinen; auf lange Sicht bewahrt es einen aber davor, selbst leer auszugehen. Diese Reaktion als irrational zu bezeichnen, ist völlig verfehlt. Wenn Sie und ich öfter zusammen auf die Jagd gehen und Sie mir grundsätzlich die besten Fleischstücke wegschnappen, werde ich mir irgendwann einen anderen Jagdkumpel suchen, was für Sie weniger oder gar keine Beute mehr bedeutet, da Sie gezwungen sein werden, allein zur Jagd zu gehen. Es ist vermutlich kein Zufall, dass alle drei Tierarten, die eine Abneigung gegen Ungleichheit haben – Schimpansen, Kapuzineraffen und Caniden –, Fleischfresser sind und in Gruppen jagen. Ihr Sinn für eine gerechte Verteilung sorgt dafür, dass Anstrengungen belohnt werden, was für eine dauerhafte Kooperation wichtig ist.

Das bringt mich zur nächsthöheren Ebene von Moralität, bei der wir die anderen Primaten abhängen. Nicht dass es bei den anderen Primaten kein Gruppenbewusstsein gäbe, aber die Ebene, die ich meine, erfordert ein höheres Maß an Abstraktion, ebenso die Fähigkeit vorherzusehen, was passieren könnte, wenn wir anderen ein Verhalten durchgehen lassen, auch wenn es uns nicht selbst betrifft. Wir besitzen die Fähigkeit, uns die Auswirkungen bestimmter Verhaltensweisen auf das Gemeinwohl vorzustellen.

Die zu Grunde liegenden Werte sind auch in diesem Fall alles andere als kompliziert, denn eine gut funktionierende Gemeinschaft ist für alle ihre Mitglieder von Interesse. Durch Aufrichtigkeit und Vertrauenswürdigkeit können wir einen guten Ruf erwerben. Wer andere betrügt und nicht bereit ist, zu kooperieren, wird hingegen geächtet und ausgegrenzt. Moralität dient dazu, die Vorzüge des Gruppenlebens zu streuen und Ausbeutung mittels einer einflussreichen Elite einzudämmen.

Den moralischen Einflussbereich erweitern

Doch obwohl Moralität höchstwahrscheinlich zu gruppeninternen Zwecken entstanden ist, bei denen die Menschheit als Ganzes keine große Rolle spielte, heißt das nicht zwangsläufig, dass wir nicht über den Tellerrand blicken. Heutzutage versuchen wir, den moralischen Provinzialismus hinter uns zu lassen und das, was wir über ein würdiges menschliches Leben gelernt haben, in die weite Welt zu tragen und auf Fremde, ja sogar auf Feinde anzuwenden. Je mehr wir den moralischen Einflussbereich erweitern, umso stärker müssen

wir uns auf unseren Intellekt verlassen, denn obgleich ich der Ansicht bin, dass Moralität fest in unseren Emotionen verwurzelt ist, hat uns die Biologie wohl kaum auf Rechte und Verpflichtungen im Maßstab der modernen Welt vorbereitet. Wir sind ursprünglich Gruppentiere, keine Weltbürger. Nichtsdestotrotz tun wir gut daran, über Dinge wie universelle Menschenrechte nachzudenken, und es gibt keinen Grund, die natürliche Ethik als ein Gefängnis zu betrachten, aus dem es kein Entrinnen gibt. Vielmehr geht es mir darum, darzustellen, wie wir dorthin gelangt sind, wo wir heute stehen. Wir Menschen blicken auf eine lange Geschichte zurück, in der wir auf alten Fundamenten neue Strukturen errichtet haben. ★

MEHR ZUM THEMA AUF »SPEKTRUM.DE«

Artikelsammlung zum Thema Mensch und Schimpanse:

www.spektrum.de/thema/menschenaffen-unsere-naechsten-verwandten/788976

QUELLEN

Brosnan, S. et al.: Mechanisms Underlying Responses to Inequitable Outcomes in Chimpanzees. *In: Animal Behaviour 79, S. 1229–1237, 2010*

Range, F. et al.: The Absence of Reward Induces Inequity Aversion in Dogs. *In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 106, S. 340–345, 2008*

Van Wolkenten, M. et al.: Inequity Responses of Monkeys Modified by Effort. *In: Proceedings of the National Academy of Sciences USA 104, S. 18854–18859, 2007*

WEBTIPP

Das Affenfairness-Video beschließt de Waals TED-Vortrag von 2012:

www.ted.com/talks/frans_de_waal_do_animals_have_morals

Spektrum DER WISSENSCHAFT
KOMPAKT
THEMEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT

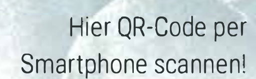
Ob A wie Astronomie oder Z wie Zellbiologie: Unsere **Spektrum KOMPAKT**-Digitalpublikationen stellen Ihnen alle wichtigen Fakten zu ausgesuchten Themen als PDF-Download zur Verfügung – schnell, verständlich und informativ!







Bestellmöglichkeit und weitere Ausgaben:
www.spektrum.de/kompakt






GALLERY STOCK

Heute hier, morgen dort

HEIMAT Wir leben mobiler als je zuvor. Doch das Heimatgefühl schwindet dadurch nicht – im Gegenteil.

VON JANA HAUSCHILD

GALLERY STOCK

Auf einen Blick: In der Welt zu Hause?

1 Auch Menschen, die häufig den Wohnort wechseln oder länger im Ausland leben, zeigen meist eine besondere Verbundenheit mit ihrer Heimat.

2 Wer als Kind oder Jugendlicher an verschiedenen Orten zu Hause war, kann sich als Erwachsener schneller in der Fremde eingewöhnen.

3 Menschen auf dem Land fühlen sich ihrer Heimat im Schnitt mehr verbunden als Städter. Äußere Bedrohungen, etwa durch Naturkatastrophen, stärken unser Heimatgefühl.

Kristin tingelt für ihr Leben gern durch die Welt. Sie verbrachte ein Schuljahr in den USA, später studierte sie dort eine Zeit lang, bevor sie an eine niederländische Universität wechselte. Anschließend ging sie als freiwillige Helferin nach Costa Rica, zum Arbeiten und Reisen verschlug es sie über Ecuador bis nach Peru. Ihre Heimat aber trägt sie stets bei sich: Sie hat sich die geografischen Koordinaten ihrer Heimatstadt Berlin auf den Nacken tätowieren lassen. Da kommt sie her, dorthin kehrt sie immer wieder zurück. Das wollte sie verewigen.

Für viele Menschen ist es essenziell, sich selbst an einem Ort verankern zu können. Sagen zu können, das ist meine Heimat, dort bin ich groß geworden, da sind meine Wurzeln. Denn die Herkunft macht einen wichtigen Teil unserer Identität aus. In der Heimat haben wir laufen und sprechen gelernt. Eltern, Freunde und Verwandte leben dort. Es ist ein Ort der Zuflucht und einer, der einem ein Wohlgefühl gibt, das wir an neue Orte mitnehmen.

Die meisten haben eine solche erste Heimat. Sie prägt unser Verständnis davon, wie die Welt aussehen, funktionieren und riechen sollte. Mit diesem verinnerlichten Bild ziehen junge Menschen los, um anderswo neue Erfahrungen zu sammeln. Doch in einer Zeit, in der alljährlich hunderttausende junge Deutsche in die Welt hinausschwärmen und dort Monate oder Jahre leben, dürfte sich unsere Vorstellung von Heimat grundlegend ändern. So wird zunehmend fraglich, ob wir überhaupt noch einen Ort brauchen, den wir Heimat nennen.

Erscheint die Welt einem Menschen als komplizierter, wenn der erste Bezugspunkt, eine Urheimat, im Leben fehlte? Viele Scheidungskinder etwa pendeln regelmäßig zwischen Mutter und Vater. Laut einer Studie des Deutschen Jugendinstituts von 2010 stellen sich die meisten Kinder zwar darauf ein, dass in den beiden Haushalten unterschiedliche Routinen, Regeln und Pflichten gelten. Sie berichten aber auch von einer inneren Zerrissenheit: Je nachdem, ob sie sich bei Vater oder Mutter aufhielten, fühlten sie sich als ein anderer Mensch.

Die langfristigen Folgen einer solchen Zweiteilung lassen sich aus Studien mit Kindern von äußerst mobilen Eltern erahnen. Offiziere, Missionare oder Botschafter reisen mit ihren Familien meist von Land zu Land. Unterwegs leben die Kinder in zwei Welten: Während zu Hause die heimatliche Kultur gepflegt wird, gelten auf der Straße und in der Schule die Regeln des Gastlands. Weil sie nur vorübergehend dort bleiben, gelingt es den Kindern kaum, sich am Wohnort einzufügen. So wachsen sie in zwei Kulturen zugleich auf, aber in keiner richtig. Wenn die Familie nach Jahren in ihr Herkunftsland zurückkehrt, fühlen sich die Kinder dort oft nicht mehr heimisch. Manche entwickeln nie ein tiefes Gefühl für die Heimat der Eltern.

Globale Nomaden

Einige dieser Menschen sehen sich ein Leben lang als heimatlos und empfinden sich zugleich als weniger wertvoll, berichtet die Psychologin Raquel Carvalho Hoersting. Sie befragte 475 Erwachsene, die als Kinder mit ihren Eltern zeitweise im Ausland gelebt hatten. Im Schnitt waren sie bei Beginn der Auslandsaufenthalte fünf bis sechs Jahre alt gewesen und blieben der Heimat ein Jahrzehnt fern. Mehr als jeder dritte zog in dieser Zeit einmal um, jeder vierte zweimal, andere noch häufiger. Viele sprechen zwei oder mehrere Sprachen fließend und sehen sich selbst als Multikulturelle oder globale Nomaden.

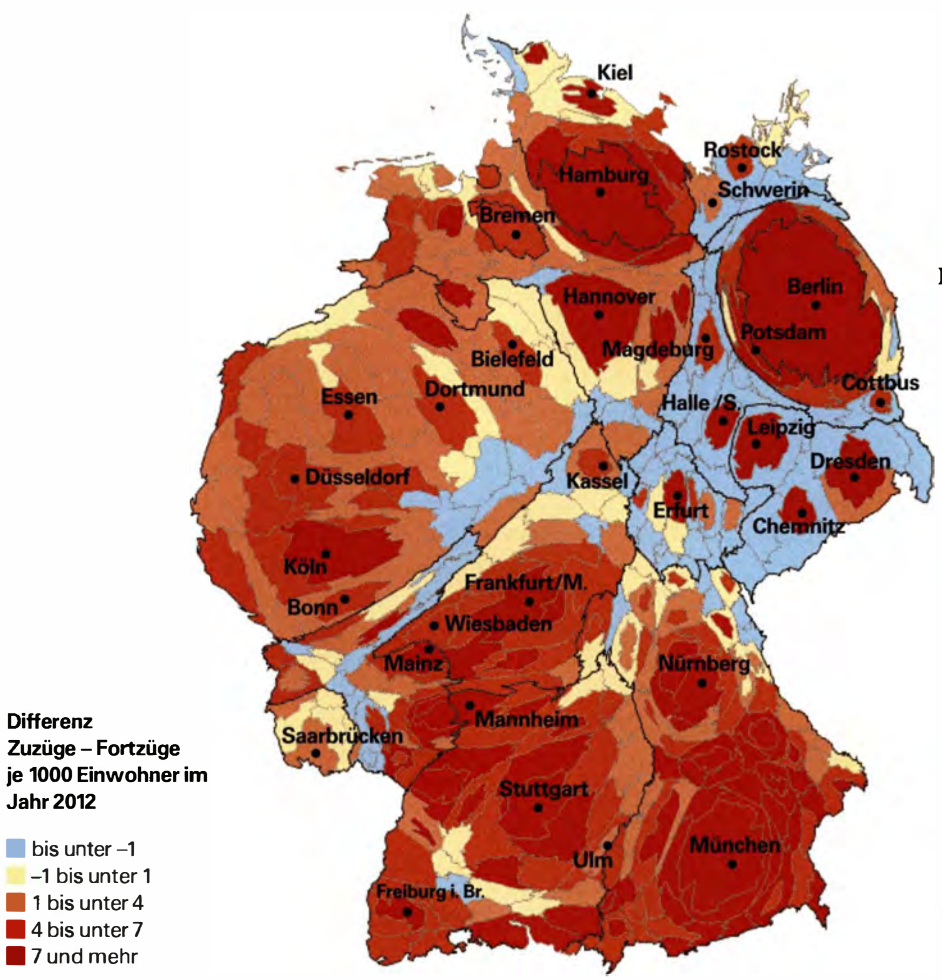
Jeder zweite Studienteilnehmer ist laut Hoersting ein »third culture kid«: Er fühlt sich weder der einen noch der anderen Kultur zugehörig, sondern trägt eine so genannte Drittkultur in sich. Darin sind zwei oder mehr Kulturen zu einer neuen verbunden. »Third culture kids« fühlen sich ihren Familien und vor allem Geschwistern deshalb stark verbunden, weil sie mit ihnen Geschichten teilen, die sonst niemand in ihrer Umgebung erlebt hat. Auch als Erwachsene pflegen sie einen mobilen Lebensstil und können sich auf Grund ihrer



UNSERE AUTORIN

Jana Hauschild ist Psychologin und arbeitet als Wissenschaftsjournalistin in Berlin – ihrer Geburts- und Heimatstadt.

Deutschland in Bewegung



In unsere großen Städte zieht es mehr neue Einwohner, als Menschen wegziehen. In einigen ländlichen Regionen, vor allem in Ostdeutschland, ist es umgekehrt. Die Karte stellt die Proportionen der Regionen gemäß Zu- und Fortzügen verzerrt dar. Sie soll so veranschaulichen, welche Teile des Landes wachsen und welche ausdünnen.

GEHIRN&GEIST, NACH: BUNDESINSTITUT FÜR BAU-, STADT- UND RAUMFORSCHUNG (BBSR, BONN 2015) UND BUNDESAMT FÜR KARTOGRAPHIE UND GEODÄSIE

interkulturellen Kinderjahre schneller in neue Kulturen einfügen.

Mehr als jeder Fünfte in Hoerstings Studie fühlte sich allerdings kulturell heimatlos. Je länger ein Kind nicht im Herkunftsland lebte, desto stärker war dieses Empfinden. Zugleich hatten die Betreffenden als Erwachsene ein geringeres Selbstwertgefühl. Denn Menschen orientieren sich an Gruppen, denen sie angehören möchten. Wer als Kind und Jugendlicher keine Wurzeln schlagen kann und sich deshalb nie als zu einer Gruppe zugehörig wahrnimmt, wertet sich ab.

Lernt man die Heimat in der Fremde schätzen?

Wie sich häufige Ortswechsel im Erwachsenenalter oder mehrere Lebensmittelpunkte auswirken, ist eher umstritten. Können wir unsere Fähigkeit, uns irgendwo heimisch zu fühlen, ganz verlieren? Pessimisten sprechen von Entwurzelung und befürchten, dass Familien zerbrechen und die emotionale Bindung an die Heimat schwindet. Optimisten widersprechen: Auch sehr mobile Menschen fühlen sich weiterhin ihrer Herkunft verbunden. Wer seine Heimat verlasse, argumentieren sie, lerne sie oft erst richtig schätzen. Diese Annahme wird durch Studien gestützt.

Nicht nur Ferne kann für das Heimatgefühl förderlich sein, Gefahr schafft ebenfalls Verbundenheit. In Australien etwa werden regelmäßig weite Teile des Landes von Dürren, Wirbelstürmen und Überschwemmungen bedroht. Gleichwohl ziehen immer mehr Australier in gefährdete Regionen. Psychologen der University of Western Australia in Perth befragten 600 ihrer Landsleute, wie sehr sie sich mit ihrem Zuhause identifizieren. Grundsätzlich drückten auf dem Land lebende Teilnehmer stärkere Heimatgefühle aus als Städter. Wer jedoch in einer Stadt mit hohem Feuerrisiko wohnte, hing ebenso stark an seinem Zuhause wie ein Mensch

50 Prozent der Erwerbstätigen zwischen 25 und 54 Jahren haben schon lange Anfahrten zum Arbeitsplatz auf sich genommen, einen Zweitwohnsitz angemeldet oder sind für eine neue Stelle umgezogen

vom Land. Die Forscher schlossen daraus, dass wir uns mit einem gefährdeten Wohnort besonders identifizieren und ihn mehr zu schätzen wissen.

Auch Vielreisende bleiben ihrer Heimat verbunden. »Weg von Zuhause zu sein, lässt das innere Band zur Heimat mehr hervorstechen und kann paradoxerweise dazu beitragen, dass die lokale Identität beibehalten und nicht zerrüttet wird«, schreibt die Psychologin Maria Lewicka von der Universität Warschau. Ähnliches berichtet der schwedische Soziologe Per Gustafson von der Universität Uppsala: Wer viel reist, erweitert nicht nur seinen Horizont, sondern fühlt sich seiner Heimat dauerhaft verbunden. Eine mobile Lebensweise führt folglich nicht unbedingt zur Entwurzelung.

»Goethes Weisheit, dass Menschen zu ihrem Glück sowohl Wurzeln als auch Flügel brauchen, gilt noch immer«, sagt die Psychotherapeutin Agnes Justen-Horsten. Die Menschen sollten sich ihrer Herkunft bewusst sein und dennoch offen und neugierig dem Fremden gegenüberstehen. Justen-Horsten berät in ihrer Praxis in Berlin unter anderem Familien und Paare, die an mehreren Wohnorten leben, öfter umziehen oder auswandern wollen. Die Ferne berge neue Möglichkeiten zur persönlichen Entwicklung, erklärt sie. Seit Jahrhunderten gingen Menschen auf Reisen, Pilgerfahrt oder die Walz. Heutzutage zögen viele für einen Arbeitsplatz um.

Mehrfach sesshaft

Eine enge Bindung an das Zuhause haben auch Pendler und Menschen mit mehr als einem festen Wohnsitz. Die so genannte Multilokalität – also das alltägliche Leben an mehreren Orten – ist längst kein Randphänomen mehr. In Deutschland hat die Hälfte der Erwerbstätigen zwischen 25 und 54 Jahren bereits lange Anfahrten zum Arbeitsplatz auf sich genommen, einen zweiten Wohnsitz angemeldet oder ist für eine neue Stelle umgezogen. In gut 40 Großstädten sind mehr als drei Prozent der Wohnungen als Nebenwohnsitz eingetragen. In städtischen Bezirken, die besonders leicht zu erreichen sind, liegt der Anteil sogar bei 25 Prozent.

Wie sehr sich Pendler mit ihrer Heimat identifizieren, hat der Soziologe Knut Petzold von der Katholischen

Dörfler, Städter, Pendler – Zahlen und Fakten

Jährlich wechselt mehr als jeder zehnte Städter seine Wohnung. Vor allem junge Erwachsene und Menschen, die allein wohnen, ziehen oft um. Seltener suchen Familien und Ältere nach einer neuen Bleibe. Anders als in städtischen Regionen wohnen Menschen in Dörfern und Kleinstädten oft Jahrzehnte am selben Ort. Und mehr als die Städter schätzen sie die Nähe zu den Verwandten, die eigene Wohnung, die Landschaft und fühlen sich insgesamt sehr verwurzelt. Sie besitzen außerdem häufiger Eigentum als Städter, führen einen traditionelleren Lebensstil und sind der regionalen Identität stärker verbunden.

Fast jeder Dritte auf dem Land kann sich nicht vorstellen, seine Heimat zu verlassen. Jeder Fünfte will auf gar keinen Fall fortziehen. Nur fünf Prozent meinen, ihnen würde bei einem Wegzug nichts fehlen. Wer dennoch fortgeht, musste eine ferne Arbeitsstelle annehmen, hat in eine andere Region geheiratet, will einen eigenen Haushalt gründen oder ist auf Grund eines Pflege- oder Todesfalls gezwungen, sein Haus zu verlassen.

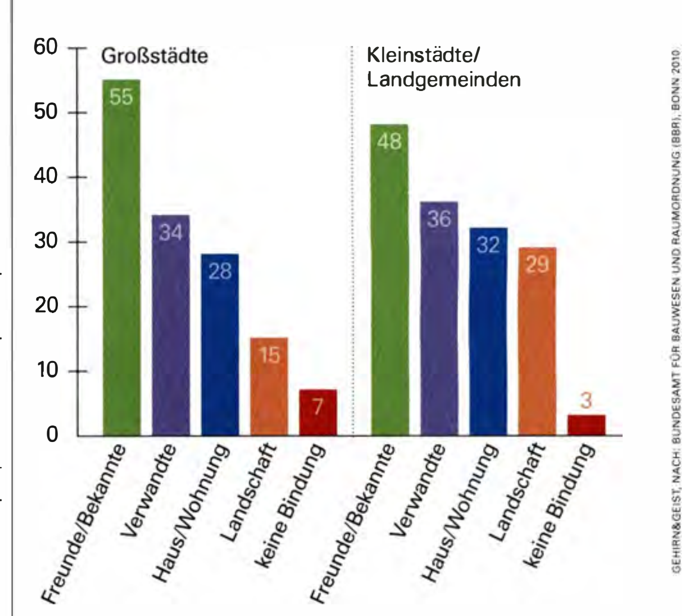
Viele Berufstätige pendeln lieber, als den Wohnort zu wechseln. 60 Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten arbeiten außerhalb der Gemeinde ihres Hauptwohnsitzes. Täglich steigen deshalb mehr als 17 Millionen Menschen in Auto, S-Bahn oder Zug. Jeder Vierte braucht Tag für Tag mindestens eine Stunde für den Weg von Zuhause zur Arbeit und zurück.

Auch zum Studieren verlassen junge Erwachsene nicht zwangsläufig ihre Heimat: Fast jeder Vierte wohnt sogar weiterhin im Elternhaus. Doch seit Jahren wächst die Zahl der jungen Deutschen kontinuierlich, die zumindest eine Zeit lang im Ausland studieren. 2002 verließen 60 000 Studierende ihr Heimatland, zehn Jahre später waren es mit 140 000 bereits mehr als doppelt so viel. Die meisten Studierenden bleiben in Europa und besuchen eine Universität in Österreich, den Niederlanden, der Schweiz, Großbritannien oder Frankreich.

Universität Eichstätt-Ingolstadt untersucht. Knapp 700 Berufspendler wurden etwa gefragt, wie heimisch sie sich an den jeweiligen Orten fühlten, wie das Verhältnis zu Nachbarn sei, ob Freunde und Familie an einem der Orte lebten und ob sie mit ihren Wohnungen zufrieden seien. Er fand heraus, dass sich die meisten Menschen, die berufsbedingt zwei Wohnsitze haben, eindeutig mehr nach ihrem privaten Wohnort sehnen als nach dem beruflichen – oder nach keinem von beiden.

Petzold unterscheidet vier Gruppen von multilokalen Menschen. Die größte, mehr als ein Drittel, fühle sich besonders mit dem Heimatort verbunden und weniger mit dem Arbeitsort. Ein Viertel könne beiden Quartieren gleich viel abgewinnen, ein Sechstel gefiele es im neuen besser. Nur wenigen, knapp einem Fünftel, waren beide Orte ziemlich gleich. »Die meisten Probanden fühlen sich irgendeiner Stadt, einem Dorf oder einer Region verbunden, zumeist dem Ursprungsort. Es scheint, als würden Menschen inmitten all der Wechsel und Veränderungen einen Anker werfen«, resümiert Petzold. Dass Pendeln und Reisen generell entwurzle, könne er nicht bestätigen. Es gebe zwar Kosmopoliten, die sich in der ganzen Welt zu Hause fühlten. Doch sie machten nur einen kleineren Teil der Multilokalen aus. »Heimat wird durch die Mobilität zunehmend wichtiger für die Menschen«, sagt er.

Was hält Menschen in ihrer Heimat?



lokale Bindungen in Prozent

Freunde und Familie sind für viele Deutsche der wichtigste Grund, am Heimatort zu bleiben.

GEHIRN&GEIST, NACH: BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (BBR), BONN 2010

Auf immer pendeln? Bitte nicht!

In multilokalen Wohnarrangements sehen manche Forscher den Versuch, die Heimat nicht verlassen zu müssen. In seinem Buch »Mobil und doppelt sesshaft« von 2015 widmet sich Peter Weichhart, emeritierter Professor für Humangeografie der Universität Wien, dem Phänomen. Das Pendeln zwischen Wohnung, Arbeitsplatz und dem Ort eines neuen Partners schütze vor dem Verlust der Heimat. Weichhart ist sich sicher, dass sich manche Menschen mehrfach verwurzeln können.

Kaum jemand wolle langfristig pendeln, berichtet auch die Raumplanerin Darja Reuschke von der University of St Andrews (Schottland). Für ihre Dissertation befragte sie mehr als 200 Arbeitspendler. Gerade jüngere Menschen ließen sich auf das Hin und Her ein, um in einen Beruf zu finden oder Karriere zu machen. Viele wüssten zwar, dass sie längere Zeit so leben müssten, aber dauerhaft plane es fast niemand. Die meisten wollten an den Hauptwohnsitz zurückkehren.

Wie ein neuer Lebensmittelpunkt beschaffen sein muss, damit sich Menschen heimisch fühlen können, hat Per Gustafson von der Universität Uppsala untersucht. »Wer umzieht, wählt oft ein neues Zuhause, das den bisherigen Erfahrungen des Wohnens entspricht«, schreibt er in einem Forschungsbericht. Menschen lassen sich also eher dort nieder, wo es wie am vorherigen Wohnort ist: Sie ziehen entweder erneut mitten in die Stadt oder wie zuvor ins Umland. Dies vermittle ein Gefühl der Kontinuität. Um es zu erhalten, richten sich manche Menschen in der Fremde ein, als wären sie noch in der Heimat: Sie abonnieren die alte Tageszeitung, kochen die Rezepte der Großmutter oder stellen Souvenirs in der Wohnung auf.

»Wenn in der Fremde das Verhältnis zwischen Neuem, Unbekanntem und individueller Kontinuität ausgeglichen ist, indem Interessen und Vorlieben fortgeführt werden, fühlen wir uns wohl«, sagt die Psychotherapeutin Agnes Justen-Horsten. Sie rät mobilen Zeitgenossen,

»Die meisten fühlen sich irgendeiner Stadt, einem Dorf oder einer Region verbunden, zumeist dem Ursprungsort. Es scheint, als würden Menschen inmitten all der Wechsel und Veränderungen einen Anker werfen«

Knut Petzold, Soziologe an der Universität Eichstätt-Ingolstadt



Das eigene Zuhause ist für viele nicht nur Heimat, sondern Teil ihrer Identität.

ISTOCK / WESTERSOE [M]

sich Gegenstände mitzunehmen und gewohnte Aktivitäten beizubehalten.

»Heimat hängt auch viel mit Menschen zusammen«, sagt der Psychologe Frank Oswald von der Goethe-Universität Frankfurt am Main. Zwar fördere der Verbleib am Herkunftsort und die Verbundenheit zu ihm und zu Menschen, mit denen wir aufgewachsen sind, ein langes Leben. Aber Menschen seien ebenso in der Lage, sich einen neuen Ort zur Heimat zu machen. Wo man sich zu Hause fühle, hänge nicht zuletzt davon ab, ob Freunde und Familie im Umkreis wohnten oder zumindest Kollegen, mit denen man die Freizeit verbringen könne. All dies stärke ein Heimatgefühl.

Räume voller Erinnerungen

Oswald erforscht, wie ältere Menschen wohnen, wo und unter welchen Umständen sie sich zu Hause fühlen. Gerade Senioren leben oft schon lange am selben Ort und vermeiden Umzüge. Wenn sie dann aus den eigenen vier Wänden in ein Heim oder eine andere betreute Einrichtung müssen, so Oswald, könne dies als Heimatverlust erlebt werden – im Fall einer Demenz drohe zudem der Verlust des eigenen Ichs. »Für unsere Studie haben wir Menschen im Alter von 70 bis 90 Jahren zu Hause besucht«, erzählt der Psychologe. Viele hätten dort schon seit Jahrzehnten gelebt, im Durchschnitt mehr als 45 Jahre im selben Stadtteil. Unabhängig vom Ort der Herkunft seien Wohnung und unmittelbare Umgebung zur Heimat und zu einem Teil der Persönlichkeit geworden. »Diese Menschen verbinden mit ihrem Wohnort, mit jedem Zimmer und den Möbeln intensive Erinnerungen«, sagt er. In den Gegenständen steckten ihre Identität und ihre Lebensgeschichte.

Bei ungewollten Umzügen in ein Heim werden öfter Relokalisationstraumata beobachtet: In der neuen Umgebung wirken manche ältere Menschen passiv, desorientiert und depressiv. Mehrere Studien weisen auch auf eine erhöhte Mortalität hin. Mit anderen Worten: Die Menschen sterben am neuen Ort womöglich früher, als wenn sie in ihren eigenen Wohnräumen geblieben wären. Sie haben ihren Ankerpunkt verloren und damit einen Teil von sich selbst. Zu Hause wohnen bleiben zu können, hilft hingegen, die eigene Identität zu erhalten. Ab einem bestimmten Alter dürfte das sogar essenziell fürs Wohlbefinden sein.

»Menschen können sich bis ins hohe Alter hinein an einen neuen Wohnort gewöhnen. Sie müssen sich jedoch gut vorbereiten«

Frank Oswald, Psychologe von der Universität in Frankfurt am Main

»Tatsächlich federt dieser Heimateffekt die negativen Folgen gesundheitlicher Einbußen ab«, berichtet Oswald. Das gelte vor allem für Hochbetagte jenseits des 80. Lebensjahres. Gerade dann sei die Verbundenheit zur Umgebung entscheidend für das Wohlbefinden.

Wenn sich alte Menschen in ihrer Wohnung und ihrem Viertel gut aufgehoben und als Teil der Nachbarschaft fühlten, seien sie durch gesundheitliche Einschränkungen deutlich weniger belastet, so der Wissenschaftler. Grundsätzlich könnten sich Menschen bis ins hohe Alter hinein an einen neuen Wohnort gewöhnen. Sie müssten sich jedoch gut vorbereiten und auf die Situation einlassen, selbst wenn sie sich fürs Altenheim entschieden. Denn Heimat ist, wo wir sie spüren. ★

LITERATURTIPP

Weichhart, P., Rumpolt, P. (Hg.): Mobil und doppelt sesshaft. Studien zur residenziellen Multilokalität. *Universität Wien, Institut für Geographie und Regionalforschung 2015*
Die Autoren schildern aktuelle Erkenntnisse über Wohnungs- und Lebensarrangements in Deutschland und Österreich.

QUELLEN

Carvalho Hoersting, R.: No Place to Call Home: Cultural Homelessness, Self-Esteem and Cross-Cultural Identities. *In: International Journal of Intercultural Relations 35, S. 17–30, 2011*

Gustafson, P.: Place Attachment in an Age of Mobility. *In: Manzo, L. C., Devine-Wright, P. (Hg.): Place Attachment: Advances in Theory, Methods and Applications. Routledge, London 2014, S. 37–48*

Reuschke, D.: Multilokales Wohnen. Raum-zeitliche Muster multilokaler Wohnarrangements von Shuttles und Personen in einer Fernbeziehung. *In: Verlag für Sozialwissenschaften, Springer Fachmedien, Wiesbaden 2010*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1370668

INTEGRATION Rund 20 Prozent der deutschen Bevölkerung haben ausländische Wurzeln. Fühlen sie sich hier zu Hause? Der Sozialforscher Lars Leszczensky untersucht, worauf Schüler mit Migrationshintergrund ihre nationale Identität gründen.

Wie wird man deutsch?

Herr Leszczensky, was entscheidet darüber, ob sich Migranten und ihre Nachfahren mit Deutschland identifizieren?

Die Einheimischen müssen ihnen zunächst einmal das Gefühl geben, dass sie überhaupt die Möglichkeit haben, eine deutsche Identität anzunehmen. Eine Identität kann man nur entwickeln und aufrechterhalten, wenn andere einem den Eindruck vermitteln, dass man auch wirklich dazugehört. Zur EM 2008 gab es einen TV-Spot mit Eltern deutscher Fußballnationalspieler. Sie veranstalteten ein multikulturelles Grillfest und sahen anschließend gemeinsam ein Länderspiel ihrer Kinder. Der Spot warb dafür, dass Menschen mit unterschiedlichen kulturellen Hintergründen am deutschen Nationalgefühl teilhaben können. Auch Politiker bemühen sich häufig, solche Zeichen zu setzen. Allerdings passen diese offiziellen Signale nicht zwangsläufig zu dem, was Migranten im Alltag erfahren. Nur wenn die Möglichkeit dazuzugehören spürbar ist, können Migranten entscheiden, ob sie das Angebot annehmen.

Und was liegt dieser Entscheidung zu Grunde?

Das haben wir Schüler der 5., 6. und 7. Klasse gefragt. Es zeigte sich, dass sie erst einmal vergleichsweise nüchtern überlegen, welcher Gruppe sie angehören. »Ich bin doch Deutscher, das steht in meinem Pass« und ähnliche Aussagen hörten wir häufig. Für einige war aber auch die eigene Herkunft beziehungsweise die der Eltern wichtig. Dies zeigen auch Interviews mit Fußballern, die Migranten der zweiten Generation sind und sich irgendwann entscheiden müssen, für welches Land sie spielen wollen. Einige sagen: »Meine Eltern sind türkisch, das heißt, ich bin auch türkisch – selbst wenn ich in Deutschland geboren bin.« Solche Überlegungen allein machen aber noch keine vollständige Identität aus. Es spielt natürlich ebenso eine Rolle, welchem Land man sich gefühlsmäßig verbunden fühlt.

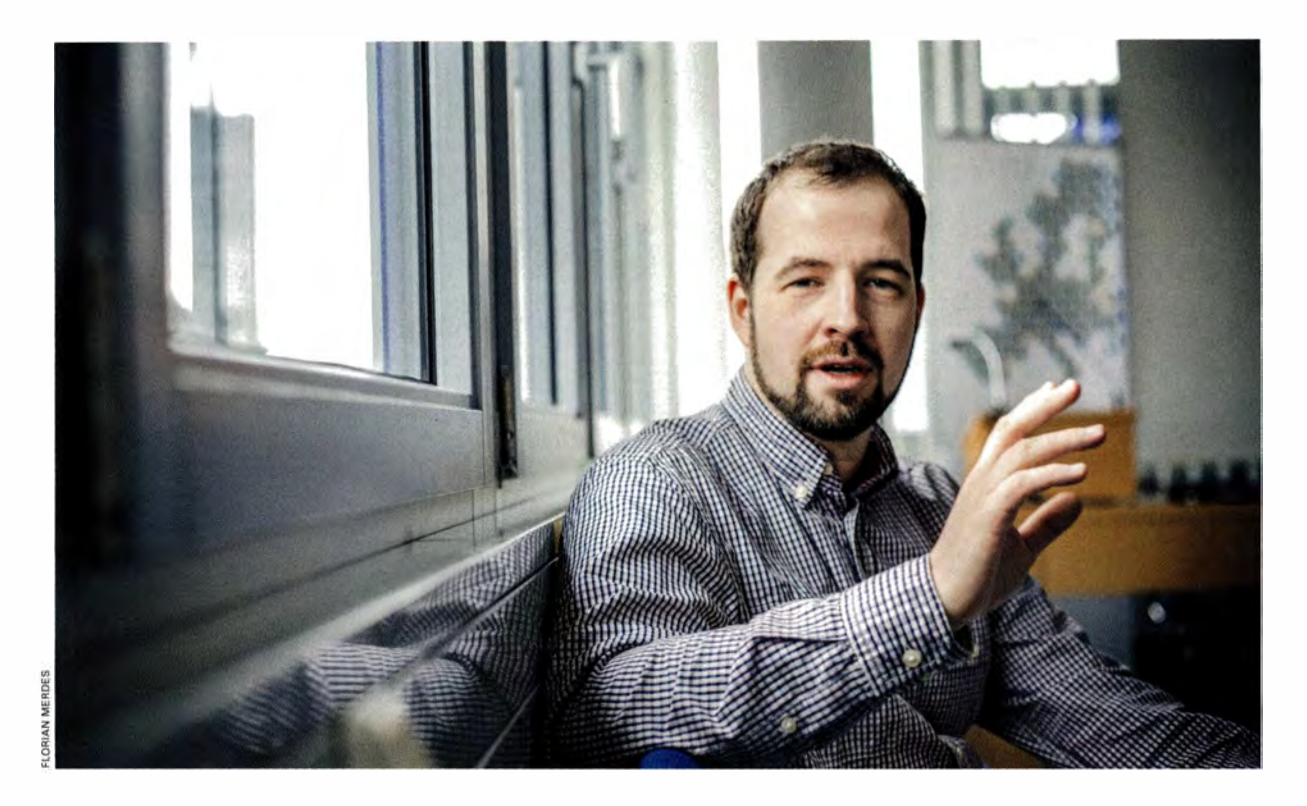
Was genau heißt es, sich als Deutscher oder Franzose, Pole oder Türke zu fühlen?

Das Nationalgefühl in Frankreich und den USA ist sicher ein anderes als in Deutschland. Im Gegensatz zu Deutschen haben die Franzosen und Amerikaner Werte definiert, die ihre Identität ausmachen: Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit beziehungsweise das Streben nach Glück. Wenn man in den USA die amerikanischen Werte teilt, gehört man prinzipiell dazu, egal, wo man herkommt. In Deutschland sind viele der Meinung, dass man nur dann deutsch sein kann, wenn man in Deutschland geboren wurde. Zudem ist die deutsche Identität infolge der deutschen Geschichte negativer behaftet als die anderer Länder. Das macht es für Migranten noch einmal zusätzlich schwerer, sich mit Deutschland zu identifizieren.

Für die Deutschen selbst auch?

Jedenfalls ist das Nationalgefühl hier zu Lande verhältnismäßig schwach ausgeprägt. Eine Studie hat die

»Es ist schwierig, sich einem Land zugehörig zu fühlen, bei dem man gar nicht so genau weiß, was es ausmacht«


FLORIAN MERDES

LARS LESZCZENSKY

(Jahrgang 1984) promoviert am Lehrstuhl für Allgemeine Soziologie an der Universität Mannheim zum Thema ethnische Identität und soziale Netzwerke junger Zuwanderer. Außerdem arbeitet er am Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES) im Projekt »Freundschaft und Identität in der Schule«.

emotionale Verbundenheit von Einheimischen und Migranten in verschiedenen europäischen Ländern verglichen. Es zeigte sich, dass die emotionale Bindung an das Land, in dem man lebt, sowohl bei den Einheimischen als auch bei den Migranten in Deutschland am niedrigsten ist. Es ist eben schwierig, sich einem Land zugehörig zu fühlen, bei dem man gar nicht so genau weiß, was es ausmacht.

Ab welchem Alter kann sich überhaupt eine nationale Identität entwickeln?

Mit sieben oder acht Jahren fangen Kinder an zu verstehen, dass es unterschiedliche gesellschaftliche Gruppen mit verschiedenen Merkmalen gibt und dass sie, ihre Familie und Freunde zu bestimmten Gruppen gehören und zu anderen nicht. Vor der Pubertät haben in der Regel hauptsächlich die Eltern Einfluss darauf, im Jugendalter dann verstärkt auch Freunde und Mitschüler.

Fällt es Migranten mit deutschen Freunden leichter, sich mit Deutschland zu identifizieren?

Genau diese Frage habe ich 2013 anhand von Daten meiner Kollegen vom Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung untersucht. Sie hatten türkische Migranten der zweiten Generation dreimal im Abstand von jeweils einem Jahr befragt. Ich habe mir angesehen, ob es deren weitere Identitätsentwicklung beeinflusst, wenn sich die ethnische Zusammensetzung des Freundeskreises verändert. Dies war jedoch nicht der Fall: Wenn sich der Anteil deutscher Freunde von türkischstämmigen Migranten verändert, führt dies nicht dazu, dass sie sich mehr oder weniger stark mit Deutschland identifizieren. In vielen Querschnittsstudien, also Erhebungen zu einem einzigen bestimmten Zeitpunkt, wurde bei Migranten verschiedener Herkunft allerdings ein Zusammenhang zwischen ihrem Freundeskreis und ihrer eigenen Identität gefunden.

Wie erklären Sie sich diesen Widerspruch?

In vielen Studien wurden einfach alle Migranten in einen Topf geworfen. In einer anderen Untersuchung argumentieren ein Kollege und ich aber, dass deutsche Freunde die Identifikation von Migranten mit Deutschland nur dann fördern, wenn die Distanz zwischen der deutschen und der Herkunftskultur nicht allzu groß ist. Bei türkischen Migranten spielen deutsche Freunde deshalb womöglich keine große Rolle für die Identifikation, bei Aussiedlern hingegen schon. Das muss aber nicht oder nicht nur an der kulturellen Distanz liegen, also daran, wie schwer es ist, die Werte der beiden Kul-

Identifikation – die emotionale Komponente der Integration

Soziologen erachten Zuwanderer dann als integriert, wenn sie die vier Formen der Integration in ähnlichem Maß erfüllen wie der Durchschnittsdeutsche:

1. Kognitive Integration	2. Strukturelle Integration	3. Soziale Integration	4. Emotionale Integration
Insbesondere Kenntnisse der Landessprache	Einbindung in den Arbeitsmarkt oder das Bildungssystem	Kontakte zu Einheimischen	Identifikation mit den Werten des Aufnahmelands

Unterstützt die Politik die Integration von Zuwanderern, steigt deren Identifikation mit der neuen Heimat. Das stellten Forscher von der Universität Amsterdam 2011 fest, als sie Integrationsstrategien in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden verglichen. Druck zur Anpassung sei hingegen kontraproduktiv, berichteten andere niederländische Sozialforscher.

Wie ihre Untersuchung an mehr als 1000 türkischen Einwanderern ergab, fördert vielmehr eine positive Einstellung gegenüber den Normen und Werten der Einwanderer deren Spracherwerb. Migranten in den Niederlanden und Australien passten sich daher kulturell und sprachlich schneller an als in den weniger pluralistischen Ländern Deutschland und Frankreich.

Erwartungsgemäß spielt auch die Orientierung an den neuen Landsleuten eine Rolle. Ein Team von der Universität Jena verfolgte über vier Jahre hinweg, wie mehr als 200 jugendliche Migranten aus Russland Deutsch lernten. Wenig Kontakt zu deutschen Gleichaltrigen und eine hohe Identifikation mit der russischen Heimat standen dem deutschen Sprachgebrauch entgegen. In der Regel macht dieser zunächst zwar bei allen Fortschritte, dann aber stagniert er, beobachteten die Forscher. Nur jene Migranten, die sich der deutschen Gesellschaft zugehörig fühlten, lernten weiter. Ein anderer wichtiger Faktor: das Elternhaus. Wie sich Schüler mit Migrationshintergrund entwickeln, hängt laut Stichproben aus 50 Ländern stark davon ab, was die Eltern erwarten und vorleben: Lernen sie selbst die neue Sprache? Wollen sie, dass ihre Kinder sich an die neue Kultur anpassen?

Die Identifikation mit dem Herkunftsland puffert etwaigen Stress in der Fremde ab, zeigte Ricarda Mewes 2015 in einer Studie an der Universität Marburg. Indirekte Diskriminierung wie Bevormundung belastete demnach nur jene der rund 200 befragten Migranten, die sich wenig mit ihrer türkischen Heimat identifizierten. Das könnte erklären, warum türkischstämmige Heranwachsende, die sich diskriminiert fühlen, eher die ethnische Identität ihrer Eltern übernehmen.

turen zu vereinbaren. Es könnte auch sein, dass die Deutschen türkische oder auch syrische Migranten wegen ihrer vermeintlichen Andersartigkeit eher diskriminieren. Dass solche Erfahrungen die Identifikation von Migranten erschweren, haben viele Studien gezeigt.

Beeinflussen auch Landsleute der Migranten, wie gut sich diese mit der neuen Heimat identifizieren?
Ja, wenn sie fürchten, von ihren Freunden und Bekannten aus dem gleichen Herkunftsland auf Grund einer deutschen Identität abgelehnt zu werden, behindert das den Prozess. Sozialpsychologen haben festgestellt, dass die emotionale Integration in das Aufnahmeland erschwert wird, wenn Zuwanderer zu einer ethnischen Gruppe mit starken Normen gehören, die mit denen des Aufnahmelands konkurrieren.

Warum ist das so?
Sozialpsychologischen Theorien zufolge streben wir alle nach einer positiven sozialen Identität, da das unser Selbstwertgefühl stärkt. Die Identifikation mit den Einheimischen wäre dann für Zuwanderer zwar am sinnvollsten, weil diese in der neuen Heimat das höchste Ansehen genießen. Erfahren sie aus dieser Gruppe allerdings Ablehnung, fällt das schwer; es kommt zu einer Trotzreaktion. Um ihr Selbstwertgefühl zu schützen, müssen sie die Normen der einheimischen Kultur abwerten und die der eigenen ethnischen Gruppe aufwerten. Sie setzen dann auch entsprechende Prioritäten: Es geht nicht darum, wer beruflich erfolgreich ist, sondern wer am ehrenvollsten oder tugendhaftesten lebt.

Identifizieren sich Zuwanderer und ihre Nachkommen eher mit ihrer ethnischen Gruppe oder eher mit den Einheimischen?
Ein mehrfach straffälliger, junger Türke, bekannt unter dem Decknamen »Mehmet«, gab vor einiger Zeit ein Interview. Er wurde gefragt, ob er sich als Deutscher fühle, was er verneinte, oder als Türke – was er ebenfalls verneinte. Was er denn dann sei, wollte der Interviewer

wissen. »Deutsch-Türke«, war Mehmets Antwort. Diese doppelten Identitäten sind laut vielen Untersuchungen typisch, insbesondere bei Migranten der zweiten Generation. Sie können bereichern, weil auf diese Weise zwei Seiten Anerkennung vermitteln. Aber sie können auch konfliktbehaftet sein, weil die Betroffenen sozusagen zwischen den Stühlen sitzen. Am zweithäufigsten ist die Identifikation allein mit der ethnischen Gruppe. Eine ausschließliche Identifikation mit den Einheimischen kommt insbesondere bei der ersten Generation sehr selten vor. Und noch seltener berichten Migranten, sich mit keiner der beiden Seiten zu identifizieren.

Migranten der zweiten Generation haben bis vor Kurzem bei der Geburt einen deutschen Pass und den des Herkunftslandes ihrer Eltern bekommen, mussten allerdings mit 23 einen der beiden aufgeben. Inzwischen dürfen sie die doppelte Staatsbürgerschaft behalten. Was bedeutet das für sie?
Die seit Ende 2014 geltende Regelung stellt Migranten der zweiten Generation rechtlich mit Deutschen gleich und gibt ihnen das Gefühl, als solche anerkannt zu werden. Das macht es grundsätzlich einfacher, sich als Deutscher zu fühlen, erleichtert aber gleichzeitig auch die ethnische Identifikation, da es diese ebenfalls anerkennt. Wie genau sich Migranten dann identifizieren, bleibt aber eine spannende Frage. Politische Regelungen können Identitätskonflikte nur bedingt lösen.

War es dennoch gut, die neue Regelung einzuführen?
Migranten der zweiten Generation den Zugang zur Staatsbürgerschaft zu erleichtern, ist eine vermutlich notwendige, aber keine hinreichende Voraussetzung dafür, dass sie sich mit Deutschland identifizieren. Dass das Gesetz Migranten für zugehörig erklärt, genügt nicht: Sie müssen diese Akzeptanz auch in ihrem Alltag spüren. ★

Die Fragen stellte Melanie Nees, *Soziologin und Wissenschaftsjournalistin in Mannheim.*

QUELLEN

Leszczensky, L., Schulz, B.: Native Friends and National Identification among Adolescent Immigrants in Germany: The Role of Ethnic Boundaries. *In: International Migration Review 10.1111/imre.12163, 2015*

Leszczensky, L.: Do National Identification and Interethnic Friendships Affect One Another? A Longitudinal Test with Adolescents of Turkish Origin in Germany. *In: Social Science Research 42, S. 775–788, 2013*

Mewes, R. et al.: Perceived Discrimination and Impaired Mental Health in Turkish Immigrants and their Descendants in Germany. *In: Comprehensive Psychiatry 62, S. 42–50, 2015*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1362442

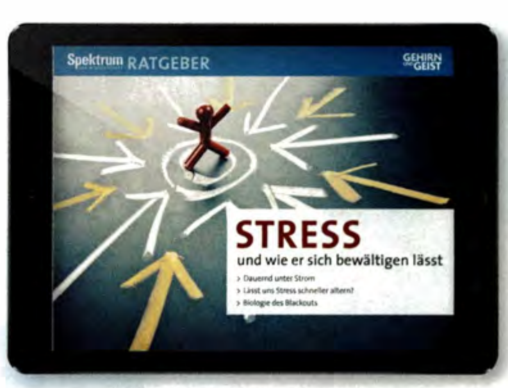
WENN DER SCHUH EINMAL KLEMMT:

Spektrum RATGEBER

In unserer Digtialreihe **Spektrum RATGEBER** finden Sie wichtige Tipps zu Themen, die unseren Alltag betreffen – ob beruflich oder privat.



Ratgeber »Beruf und Karriere« (€ 4,99)



Ratgeber »Stress« (€ 4,99)



Ratgeber »Liebe und Freundschaft« (€ 4,99)

Bestellmöglichkeit und weitere Ausgaben:
www.spektrum.de/ratgeber
E-Mail: service@spektrum.de

GEHIRN UND GEIST; FOTO: ISTOCK / RASMUS RASMUSSEN [M]

MEDIENPSYCHOLOGIE Fernsehzuschauer werden oft Zeugen grausamer Verbrechen, Computerspieler schlüpfen in die Rolle von Scharfschützen. Kann das Menschen selbst zu Gewalttätern machen? Sieben Experten fassen den aktuellen Stand der Forschung zusammen.

Macht Gewalt in Unterhaltungsmedien aggressiv?

VON TOBIAS ROTHMUND, MALTE ELSON, MARKUS APPEL, JULIA KNEER, JAN PFETSCH, FRANK SCHNEIDER UND CARMEN ZAHN

Was meinen wir, wenn wir über Gewalt in Unterhaltungsmedien sprechen?

In Spielfilmen und in Videospielen wird gekämpft und gemordet, Nachrichtensendungen berichten über Krieg und Terror, in sozialen Netzwerken beleidigen und verunglimpfen sich Menschen täglich. All dies sind Beispiele für das Darstellen oder das Ausführen von gewalttätigen Handlungen in den Massenmedien.

Als Unterhaltungsmedien verstehen wir mediale Angebote, die Menschen vor allem deswegen nutzen, weil sie sich davon Vergnügen oder Zerstreuung versprechen – beispielsweise Romane, Fernseh- und Kinofilme, Musik oder Videospiele. In Abgrenzung dazu bezieht sich diese Stellungnahme explizit nicht auf die Wirkung von Gewalt in den Nachrichten (wie die Berichterstattung über Kriege und Ausschreitungen) oder in anderen Kommunikationsmedien (zum Beispiel Handyvideos). Diese thematische Beschränkung haben wir gewählt, da in den vergangenen Jahren immer wieder öffentlich über das Gefährdungspotenzial von Gewalt in Unterhaltungsmedien diskutiert wurde, etwa in Filmen und insbesondere in Computerspielen. Gleichzeitig gibt es bereits seit Jahrzehnten umfangreiche Forschung zu diesem Thema, die sich häufig nur zum Teil oder lediglich einseitig in der Debatte wiederfindet.

Mit dem Begriff »Gewalt« werden in der Psychologie spezifische Formen von Aggression beschrieben, die mit schweren körperlichen Schädigungen einhergehen. Diese können von blutenden Wunden über Knochenbrüche bis zum Tod reichen. Aggression bedeutet dagegen allgemein, dass ein Verhalten mit der Absicht ausgeführt wird, einem anderen Lebewesen zu schaden oder es zu verletzen.

Die Darstellung von Gewalt in Unterhaltungsmedien ist in mehr oder weniger fiktive Geschichten eingebunden und kann dabei realistisch gestaltet sein (wie eine Schlägerei in der TV-Serie »Tatort«) oder künstlerisch verfremdet (ein Kampf gegen einen Drachen im Onlinerollenspiel).

Krahé, B.: Aggression. In: Jonas, K. et al. (Hg.): Sozialpsychologie. Eine Einführung. *Springer, Heidelberg 2007, S. 265–294*

Reinecke, L., Trepte, S.: Unterhaltung in neuen Medien. *Herbert von Halem, Köln 2012*

Warum empfinden Menschen Gewalt als unterhaltsam?

Medienpsychologischen Theorien zufolge nutzen Menschen Medien unter anderem, um ihre eigene Stimmung zu beeinflussen und Gefühlszustände aktiv herbeizuführen. Demnach richtet sich die Auswahl eines Medieninhalts in der Regel danach, welche Wirkung eine Person sich davon erhofft.

Gewalthaltige Medienangebote führen zu einem Spannungserleben, auch »suspense« genannt, und zu körperlicher und psychischer Aktivierung. Diese erleben die Rezipienten häufig als unterhaltsam. Die Suche nach solchen Erlebnissen wird auch als Angst- oder Abenteuerlust bezeichnet (englisch: »sensation seeking«). Dabei handelt es sich um eine Persönlichkeitseigenschaft, das heißt, Menschen unterscheiden sich generell darin, wie sehr sie nach Spannung und Kick streben.

Gewalthaltige Videospiele sind außerdem stark durch Wettkampfelemente gekennzeichnet. Es geht um Sieg oder Niederlage und darum, sich mit anderen zu messen. In der Forschung gibt es Hinweise darauf, dass dies ein wichtiger Anreiz dafür ist, solche Medien zu nutzen. Menschen erleben sich im Spiel beispielsweise als wirksam, kompetent und eigenverantwortlich. Auf diese Weise können sie grundlegende Bedürfnisse nach Kompetenz und Autonomie befriedigen.

Das Streben nach Spannungserleben, eine allgemeine Wettkampforientierung und auch die Neigung zu Aggression sind bei Männern im Durchschnitt höher ausgeprägt als bei Frauen. Das erklärt zumindest teilweise, warum Männer gewalthaltige Unterhaltungsangebote öfter konsumieren als Frauen. Die Nutzungsmotive können individuell jedoch unterschiedlich stark ausgeprägt sein. Das bedeutet, für jede Person gibt es verschiedene und spezifische Gründe, warum sie bestimmte Medieninhalte reizvoll findet oder nicht.

Hartmann, T., Klimmt, C.: Gender and Computer Games: Exploring Females' Dislikes. *In: Journal of Computer-Mediated Communication 11, S. 910–931, 2006*

Hoffner, C. A., Levine, K. J.: Enjoyment of Mediated Fright and Violence: A Meta-Analysis. *In: Media Psychology 7, S. 207–237, 2005*

Przybylski, A. K. et al.: A Motivational Model of Video Game Engagement. *In: Review of General Psychology 14, S. 154–166, 2010*

Slater, M. D.: Alienation, Aggression, and Sensation Seeking as Predictors of Adolescent Use of Violent Film, Computer and Website Content. *In: Journal of Communication 53, S. 105–121, 2003*

Zillmann, D.: Mood Management: Using Entertainment to Full Advantage. *In: Donohew, H. E. et al. (Hg.): Communication, Social Cognition, and Affect. Erlbaum, Hillsdale 1988, S. 147–171*

Gewalthaltige Medienangebote führen zu einem Spannungserleben, auch »suspense« genannt, sowie zu körperlicher und psychischer Aktivierung. Diese erleben die Rezipienten häufig als unterhaltsam

Beeinflusst Gewalt in Unterhaltungsmedien die Gedanken, Gefühle und das Verhalten von Menschen?

Der Großteil der Forschung zur Frage, wie Gewalt in Unterhaltungsangeboten auf die Mediennutzer wirkt, bezieht sich auf die Darstellung in Film und Fernsehen sowie in Computer- oder Videospielen. Sozialwissenschaftliche Studien zu den Effekten von Mediengewalt reichen zurück zu den »Payne Fund Studies« der 1930er Jahre. Damals standen Kinofilme im Vordergrund. Zwischen den 1950er und 1990er Jahren wurde vor allem die Wirkung von Gewalt im Fernsehen untersucht. In einer 1994 erschienenen Metaanalyse fassten die US-amerikanischen Kommunikationsforscher Haejung Paik und George Comstock mehr als 200 Studien zu dieser Fragestellung zusammen. Über alle Erhebungen und Personen hinweg zeigte sich durchschnittlich ein kleiner bis mittlerer Effekt von gewalthaltigen Film- und Fernsehinhalten auf unterschiedliche Indikatoren für antisoziales Verhalten oder aggressive Gedanken. Eine jüngere Metaanalyse zur Wirkung von TV-Inhalten liegt nicht vor.

Seit den 1980er Jahren wurden mehr als 200 Studien zur Wirkung von Gewalt in Videospielen in wissenschaftlichen Fachzeitschriften publiziert. In der Zusammenschau dieser Forschungen ergeben Metaanalysen ebenfalls im Durchschnitt kleine bis mittlere Effekte von Gewaltdarstellungen auf aggressive Gedanken, Gefühle und Verhaltensweisen. Die Aussagekraft dieser Metaanalysen wurde von manchen Wissenschaftlern in Frage gestellt. Die Kritik bezieht sich vor allem auf die folgenden Punkte:

(1.) Um nicht nur kurzzeitige Effekte, sondern auch langfristige Wirkungen nachzuweisen, liegen nach Meinung einiger Forscher noch keine ausreichenden Befunde vor. (2.) Die Methoden, mit denen Aggression im Labor gemessen wird, besitzen manchen Wissenschaftlern zufolge nur eine geringe Aussagekraft (siehe »Kann man die Wirkung von Mediengewalt überhaupt sinnvoll beobachten oder messen?«). Und (3.), bislang ist

UNSERE EXPERTEN



Tobias Rothmund ist Juniorprofessor für Politische Psychologie am Institut für Kommunikationspsychologie und Medienpädagogik (IKM) der Universität Koblenz-Landau. Er forscht zum Erleben von Gewalt und Ungerechtigkeit in Massenmedien sowie zur Entwicklung politischer Einstellungen.



Malte Elson ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Pädagogische Psychologie der Ruhr-Universität Bochum. Er untersucht das Lernen mit digitalen Medien sowie die Gewinnung, Verbreitung und Kommunikation von wissenschaftlichen Erkenntnissen.



Markus Appel ist Professor für Psychologie mit Schwerpunkt Medienpsychologie an der Universität Koblenz-Landau. Er beschäftigt sich unter anderem mit medial vermittelten Narrationen, mit Stereotypen und Vorurteilen, sozialen Netzwerkseiten und humanoiden Robotern.



Julia Kneer ist Assistant Professor am Department Media and Communication der Erasmus University Rotterdam. Ihr Schwerpunkt liegt in der Sozial- und Medienpsychologie, speziell im Bereich der Videospielforschung, der Gesundheitskommunikation und dem Einfluss von Medien auf die soziale Kognition.



Jan Pfetsch ist wissenschaftlicher Mitarbeiter / Postdoc am Fachgebiet Pädagogische Psychologie der Technischen Universität Berlin. Seine Forschungsinteressen beziehen sich auf Cybermobbing, Mediennutzung und -wirkung, Empathie im Medienkontext sowie Prävention von Aggression in der Schule.



Frank Schneider ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Medien- und Kommunikationswissenschaft der Universität Mannheim. In seiner Forschung beschäftigt er sich unter anderem mit den Fragen, warum und wie Unterhaltungsangebote genutzt werden und welche Wirkungen sie haben.



Carmen Zahn ist Professorin mit dem Schwerpunkt Neue Medien, Wissen und Lernen an der Hochschule für Angewandte Psychologie, Fachhochschule Nordwestschweiz, Olten. Im Fokus ihrer Forschung stehen interaktive visuelle Medien für kooperatives Arbeiten und Lernen.

Die Zusammenstellung der Expertenkommission und die Erarbeitung dieser Stellungnahme wurden von der Fachgruppe Medienpsychologie initiiert, die Teil der Deutschen Gesellschaft für Psychologie (DGPs) ist.

V.L.N.R.: MIT FRDL. GEN. VON TOBIAS ROTHMUND; MIT FRDL. GEN. VON MALTE ELSON; MIT FRDL. GEN. VON MARKUS APPEL; MIT FRDL. GEN. VON JULIA KNEER; MIT FRDL. GEN. VON JAN PFETSCH; MIT FRDL. GEN. VON FRANK SCHNEIDER; MIT FRDL. GEN. VON CARMEN ZAHN

noch unklar, welche praktische Bedeutung diese in Experimenten und Befragungen nachgewiesenen Wirkungen für die Erklärung von realen Gewaltverbrechen haben (siehe »Kann Gewalt in Unterhaltungsmedien Menschen zu Gewalttätern machen?«).

Diese Fragen werden in der Forschergemeinde zum Teil kontrovers diskutiert. In einer 2014 veröffentlichten Umfrage unter 239 Kommunikationswissenschaftlern und 132 Medienpsychologen stimmte die Mehrheit der Befragten der Aussage zu, Gewalt in verschiedenen Unterhaltungsmedien wie Fernsehen, Videospielen, Literatur oder Musik könne aggressives Verhalten begünstigen.

Insgesamt lässt sich sagen, dass nach bisherigem Forschungsstand – und nach Meinung der Mehrzahl von Medienforschern – Gewaltdarstellungen in Unterhaltungsmedien die Entstehung aggressiver Gedanken, Gefühle und Handlungen begünstigen können. Welche Rolle dieser Effekt für die Entstehung von Gewalt im echten Leben spielt, bleibt allerdings noch unklar.

Anderson, C. A. et al.: Violent Video Game Effects on Aggression, Empathy, and Prosocial Behavior in Eastern and Western Countries: A Meta-Analytic Review. *In: Psychological Bulletin 136, S. 151–173, 2010*

Bushman, B. J. et al.: There is Broad Consensus: Media Researchers Agree that Violent Media Increase Aggression in Children, and Pediatricians and Parents Concur. *In: Psychology of Popular Media 4, S. 200–214, 2014*

Elson, M., Ferguson, C. J.: Twenty-Five Years of Research on Violence in Digital Games and Aggression: Empirical Evidence, Perspectives, and a Debate Gone Astray. *In: European Psychologist 19, S. 33–46, 2014*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/mediengewalt

Hängt die Wirkung der Gewaltdarstellungen vom Medium ab?

In der Vergangenheit wurde Gewalt in unterschiedlichen Medien wie Radio, Kinofilmen, Fernsehen und Computerspielen untersucht. Dabei ergibt sich bislang eine relativ einheitliche Befundlage: Bei all diesen Medientypen findet sich eine vergleichbare Wirkung auf unterschiedliche Anzeichen von Aggression. Es konnte sogar gezeigt werden, dass bloße Standbilder oder einzelne Wörter (wie »Faust« oder »Granate«) in ähnlichem Maß aggressive Gedanken und Verhaltensweisen hervorrufen können wie komplexe und grafisch realistische Gewaltszenen in Filmen oder Computerspielen.

Dieser Befund ist überraschend, da es gute Gründe für die Annahme gibt, dass gewalthaltige Spiele aggressives Verhalten in stärkerem Maß erhöhen als andere Medientypen, etwa Film und Fernsehen. Denn im Computerspiel nimmt der Nutzer brutale Inhalte nicht bloß passiv wahr, sondern führt diese aktiv aus. Da Spieler für das per Knopfdruck ausgelöste Verhalten ihrer Spielfiguren in Form von Punkten, Siegen oder neuer Ausrüstung belohnt werden, wäre es plausibel, dass sie dadurch aggressive Handlungsweisen leichter erlernen und übernehmen. Zudem sollten sich Mediennutzer einfacher mit einer von ihnen gesteuerten Figur als mit einem Charakter im Film oder Fernsehen identifizieren können, was Lernprozesse zusätzlich befördern müsste.

Insgesamt liegen noch zu wenige Studien vor, in denen die Wirkung von Gewalt in Computerspielen mit der in anderen Medien systematisch verglichen wurde. Bislang lässt sich nur festhalten, dass es keine ausreichenden Hinweise darauf gibt, dass Gewaltdarstellungen in Computerspielen einen schädlicheren Einfluss haben, als wenn Gewalt in Medien passiv beobachtet wird.

Anderson, C. A. et al.: Does the Gun Pull the Trigger? Automatic Priming Effects of Weapon Pictures and Weapon Names. *In: Psychological Science 9, S. 308–314, 1998*

Przybylski, A. K. et al.: Competence-Impeding Electronic Games and Players' Aggressive Feelings, Thoughts, and Behaviors. *In: Journal of Personality and Social Psychology 106, S. 441–457, 2014*

Kann man die Wirkung von Mediengewalt überhaupt sinnvoll beobachten oder messen?

Um die Wirkung von medialer Gewalt auf aggressives Verhalten untersuchen zu können, ist es wichtig, dieses zunächst präzise und zuverlässig zu erfassen. Hierzu gibt es eine Reihe unterschiedlicher Vorgehensweisen, die alle spezifische Vor- und Nachteile mit sich bringen.

Die am häufigsten verwendete Messmethode ist die Befragung. Dabei holen Forscher entweder von den betreffenden Personen selbst oder von nahestehenden Personen, beispielsweise Familienangehörigen oder Lehrern, Auskünfte dazu ein, wie häufig sich jemand aggressiv oder sogar kriminell verhält. Dieses Verfahren birgt jedoch grundsätzlich die Unsicherheit, ob die Befragten korrekt antworten können und wollen. Dennoch lassen sich mit geeigneten Befragungsinstrumenten individuelle Unterschiede in der Neigung zu aggressivem Verhalten erfassen.

Eine weitere Möglichkeit ist die Beobachtung von sozialen Interaktionen. Gerade in Studien mit Kindern ist es jedoch nicht immer leicht, zwischen ernsthafter Aggression oder Gewalt und spielerischem Raufen oder

Bloße Standbilder oder einzelne Wörter wie »Granate« können in ähnlichem Maß aggressive Gedanken und Verhaltensweisen hervorrufen wie komplexe und grafisch realistische Gewaltszenen

Toben zu unterscheiden, zum Beispiel in einem Räuber-und-Gendarm-Spiel. Dennoch ist die Verhaltensbeobachtung der überzeugendste und valideste Indikator für Aggression überhaupt.

In Laborexperimenten mit erwachsenen Versuchspersonen inszenieren Wissenschaftler häufig Situationen, in denen die Teilnehmer die Möglichkeit haben, jemanden zu schaden. Da Forscher dabei schnell an ethische und rechtliche Grenzen stoßen, haben sie Verfahren entwickelt, die keine ernsthaften Beeinträchtigungen zur Folge haben. Sie messen beispielsweise, wie viel scharfe Soße jemand in das Gericht eines anderen Probanden mischt, wie viele Nadeln er oder sie in eine Voodoopuppe sticht, die eine andere Person repräsentieren soll, oder wie laut ein unangenehmer Ton eingestellt wird, den jemand anderes sich vorgeblich anhören muss.

Inwiefern diese Messverfahren geeignet sind, um auf die Aggressionsbereitschaft in realen sozialen Situationen zu schließen, wird derzeit noch kontrovers diskutiert. Bislang gibt es keine ausreichend überzeugenden Belege dafür, dass diese Methoden auch alltägliche Formen von Gewalt vorhersagen können. Es ist daher nötig, neue Methoden zur Erfassung von Aggression zu entwickeln und darüber hinaus systematischer zu prüfen, welche Aussagekraft bisherige Messverfahren für aggressives Verhalten im Labor haben.

Anderson, C. A., Dill, K. E.: Video Games and Aggressive Thoughts, Feelings, and Behavior in the Laboratory and in Life. *In: Journal of Personality and Social Psychology 78, S. 772–790, 2000*

Barlett, C. P. et al.: How Long do the Short-Term Violent Video Game Effects Last? *In: Aggressive Behavior 35, S. 225–236, 2009*

DeWall, C. N. et al.: The Voodoo Doll Task: Introducing and Validating a Novel Method for Studying Aggressive Inclinations. *In: Aggressive Behavior 39, S. 419–439, 2013*

Ferguson, C. J., Savage, J.: Have Recent Studies Addressed Methodological Issues Raised by Five Decades of Television Violence Research? A Critical Review. *In: Aggression and Violent Behavior 17, S. 129–139, 2012*

Krahé, B. et al.: Desensitization to Media Violence: Links with Habitual Media Violence Exposure, Aggressive Cognitions, and Aggressive Behavior. *In: Journal of Personality and Social Psychology 100, S. 630–646, 2011*

Kann Gewalt in Unterhaltungsmedien Menschen zu Gewalttätern machen?

Die Wirkung von Mediengewalt wird häufig im Anschluss an schwere Gewalttaten diskutiert, vor allem nach so genannten Amokläufen an Schulen. In der öffentlichen Diskussion geht es dann in der Regel darum, wie es zu einer solchen Tragödie kommen konnte und ob die Mediennutzung einen Einfluss darauf hat, dass Jugendliche zu Gewaltverbrechern werden. Diese Fragen sind mit den gängigen Forschungsmethoden kaum zu beantworten, da solche Taten extrem selten sind und ihre Entwicklung sich daher nur rückblickend untersuchen lässt. Die genannten Wirkungen von Mediengewalt (siehe »Beeinflusst Gewalt in Unterhaltungsmedien die Gedanken, Gefühle und das Verhalten von Menschen?«) lassen sich deshalb nicht direkt zur Erklärung schwerer Gewaltverbrechen heranziehen. Eine Überblicksstudie der Kriminologinnen Joanne Savage und Christina Yancey deutet sogar eher darauf hin, dass der Konsum von gewalthaltigen Medien keinen unmittelbaren Einfluss auf kriminelles Verhalten hat.

Stattdessen ist davon auszugehen, dass beispielsweise Massenmorde an Schulen den Endpunkt eines langfristigen gestörten Entwicklungsverlaufs darstellen. Öffentliche Demütigungen, soziale Ausgrenzung sowie Gewalt- und Rachefantasien scheinen dabei eine wichtige Rolle zu spielen. Als weitere Risikofaktoren gelten Persönlichkeitsstörungen sowie die Verfügbarkeit von Waffen.

Ob und inwieweit die Nutzung gewalthaltiger Medien das Auftreten von Gewaltfantasien oder auch deren Umsetzung begünstigt, ist schwer zu untersuchen. Es gibt jedoch Hinweise darauf, dass Gewaltverbrecher Medien teilweise für das Ausleben so genannter prädeliktischer Fantasien nutzen. Mit anderen Worten, aggressive Impulse werden mitunter zuerst in Medienwelten in die Tat umgesetzt, bevor es zu realen Verbrechen kommt. Es liegen bislang aber keine Belege dafür vor, dass Gewaltdarstellungen in den Medien oder das Ausleben von aggressiven Fantasien in Videospielen einen entscheidenden Einfluss darauf haben können, dass es zu einer schweren Gewalttat kommt.

Es liegen bislang keine Belege dafür vor, dass Gewaltdarstellungen in den Medien oder das Ausleben von aggressiven Fantasien in Videospielen einen entscheidenden Einfluss darauf haben können, dass es zu einer schweren Gewalttat kommt

Bondü, R.: School Shootings in Deutschland. Internationaler Vergleich, Warnsignale, Risikofaktoren, Entwicklungsverläufe. Dissertationsschrift. *Freie Universität Berlin, Berlin 2012*

Ferguson, C. J.: The School Shooting / Violent Video Game Link: Causal Relationship or Moral Panic? *In: Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling 5, S. 25–37, 2008*

Levin, J., Madfis, E.: Mass Murder at School and Cumulative Strain. A Sequential Model. *In: American Behavioral Scientist 52, S. 1227–1245, 2009*

Robertz, F. (Hg.): Gewaltphantasien. Zwischen Welten und Wirklichkeiten. *Verlag für Polizeiwissenschaften, Frankfurt am Main 2011*

Weitere Quellen im Internet:
www.spektrum.de/mediengewalt ★

WEITERE ANTWORTEN DER EXPERTENKOMMISSION AUF »SPEKTRUM.DE«

Wie Eltern und Erzieher mit Gewalt in den Medien umgehen sollten und weshalb über die Wirkung von Mediengewalt so kontrovers diskutiert wird, erfahren Sie unter:

www.spektrum.de/mediengewalt

WEBTIPPS

Weitere Statements von internationalen Fach- und Regierungsorganisationen zum Thema Mediengewalt finden Sie hier:

Expertise der Mediengewaltkommission der Internationalen Gesellschaft für Aggressionsforschung:
www.israsociety.com/pdfs/MVCommission_Statement_German version_final.pdf

Stellungnahme der American Psychological Association (APA):
www.apa.org/news/press/releases/2015/08/violent-video-games.pdf

Literaturüberblick des australischen Justizministeriums:
www.classification.gov.au/Public/Resources/Pages/Other Resources/Literature review on the impact of playing violent video games on aggression.pdf

Stellungnahme des schwedischen Medienrats:
www.statensmedierad.se/upload/_pdf/Summery_Violent_Computer_Games.pdf

GLEICHBERECHTIGUNG Auf ihrem Weg in eine Führungsposition müssen Frauen mehr Hindernisse überwinden als Männer. Manchmal stehen sie sich auch selbst im Weg.

Weiblich, fähig, ungeeignet

VON LIESA KLOTZBÜCHER

Erfolgreichen Frauen sprechen wir oft »typisch männliche« Eigenschaften wie etwa Durchsetzungsstärke zu. Das hilft ihnen allerdings nicht beim Erklimmen der Karriereleiter.

GETTY IMAGES / MASKOT



GETTY IMAGES / MASKOT

In der politischen Führungsriege des Landes steht es 6:10. Sechs Frauen und zehn Männer bilden die Bundesregierung. Auch der Bundestag ist zu 36 Prozent weiblich – im Vergleich zu den Führungsetagen der Wirtschaft geradezu vorbildlich. So war Ende 2015 lediglich jeder fünfte Aufsichtsrat und nur rund jeder 20. Vorstand der 100 größten deutschen Unternehmen weiblich.

Von großen Veränderungen war dort zuletzt wenig zu spüren: Seit 2006 stieg etwa der Anteil der Aufsichtsrätinnen bei den 100 größten Banken und Sparkassen um insgesamt lediglich 6 Prozentpunkte; er liegt aktuell bei 21 Prozent. Dabei arbeiten in der Finanzbranche mehr Frauen als Männer. Die Dynamik gleiche »dem Ritt auf einer Schnecke«, so die Bilanz von Elke Holst vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung und Anja Kirsch von der Freien Universität Berlin, die diese Zahlen in ihrem »Managerinnen-Barometer« präsentierten.

Familienministerin Manuela Schwesig will das ändern. »Abiturienten und Studienabsolventen sind in der Mehrzahl Frauen – und sie merken, dass sie nicht in den Führungsetagen ankommen«, erklärte sie 2015 in einer Rede vor dem Bundesrat. »Drei Viertel der Frauen, die berufstätig sind, sagen: Es geht in der Arbeitswelt ungerecht zu.« Es gelte, endlich die Lücke zu schließen, die zwischen der im Grundgesetz verankerten gleichberechtigten Teilhabe von Frauen und Männern und der Lebenswirklichkeit bestehe.

Nicht nur Politiker und Wirtschaftswissenschaftler, sondern auch Psychologen beschäftigen sich mit dem altbekannten Phänomen, dass gut ausgebildete Frauen häufig auf ihrem Karriereweg an eine Barriere stoßen, an der es nicht weitergeht. Forscher sprechen von der »glass ceiling«, auf Deutsch »gläserne Decke«. Sie behindere den weiteren Aufstieg nach oben massiv, sei aber durchsichtig und daher leicht zu übersehen.

Doch was ist der Grund dafür? Laut Psychologen sind vor allem Geschlechterstereotype verantwortlich (siehe »Kurz erklärt« rechts). Sowohl Männer als auch Frauen sind nicht vor ihnen gefeit; häufig sind sie sich ihrer überhaupt nicht bewusst. Studien haben gezeigt, dass beide Geschlechter Frauen vermehrt sozial verträgliche, umsorgende Eigenschaften zuschreiben. Sie gelten etwa als hilfsbereit, mitfühlend und freundlich.



UNSERE AUTORIN

Liesa Klotzbücher ist Diplompsychologin und Redakteurin bei »Gehirn&Geist«. Ein Lehrer empfahl ihr einst, einfach einen reichen Scheich zu heiraten. Sie studierte lieber.

Das bezeichnen Forscher als »gemeinschaftsorientiert«. Männer gelten dagegen eher als »handlungsorientiert«, zum Beispiel unabhängig, ehrgeizig und durchsetzungsstark.

Fragt man Menschen, wie eine erfolgreiche Führungskraft sein muss, so nennen die meisten solche handlungsorientierten Eigenschaften. Das Konzept von Führung ist in unseren Köpfen also stark mit »männlichen« Persönlichkeitszügen verknüpft. Im englischsprachigen Raum hat sich der Ausspruch »think manager, think male« eingebürgert, was so viel heißt wie »Denk ich an Manager, denk ich an Männer«.

»Die Vorstellung ›typisch Mann, typisch Frau‹ hält sich hartnäckig«, bestätigt die Sozialpsychologin Melanie Steffens von der Universität Koblenz-Landau. Geschlechterstereotype würden heute nur nicht mehr so unverblümt ausgesprochen.

Sexismus wird heute mitunter geleugnet

Unverhohlenen sexistischen Äußerungen stimmen seit den 1970er Jahren immer weniger Menschen zu. Sexismus funktioniert heute subtiler – etwa, indem man die Diskriminierung von Frauen leugnet. Und hinter mancher »ritterlichen« Einstellung gegenüber Frauen verbirgt sich eine paternalistische Sicht: So stimmen Probanden, die Sätze bejahen wie »Frauen sollten von Männern umsorgt und beschützt werden«, auch eher feindseligen Aussagen gegenüber Frauen zu (etwa »Viele Frauen versuchen unter dem Deckmantel der Gleichberechtigung besondere Vergünstigungen zu erlangen«).

Ebenso haben auch Männer, die von der gesellschaftlichen Norm abweichen, mit Diskriminierung zu rechnen, wie Laurie Rudman und Kris Meschner von der Rutgers University in New Brunswick (USA) 2013 zeigten. Sowohl männliche als auch weibliche Proban-

Auf einen Blick: Hürdenlauf zum Chefsessel

1 Weibliche Führungskräfte bilden nach wie vor eine Minderheit. So ist nur jeder 20. Vorstandsposten der größten deutschen Unternehmen von einer Frau besetzt.

2 Ein bedeutsamer Grund hierfür sind Geschlechterstereotype: Sie halten sich hartnäckig und verändern sich nur langsam.

3 Auf dem Weg nach oben laufen Frauen Gefahr, an eine »gläserne Decke« zu stoßen oder nur in einer prekären Lage des Unternehmens Führungsaufgaben übertragen zu bekommen.


ISTOCK / IVANCOVLAD

Wissenschaftlerinnen verdienen, wenn man Fach, Rang und Dienstjahre berücksichtigt, in den USA im Jahr gut 3000 Dollar weniger als männliche Kollegen, und zwar sowohl in von Frauen als auch in von Männern dominierten Fächern

Psychol. Women Q. 33, S. 410–418, 2009

den empfanden einen männlichen Angestellten, der den Personalchef um eine zwölfwöchige Elternzeit bat, als unsicherer, weniger ehrgeizig und durchsetzungsfähig. Sie verneinten außerdem häufiger Aussagen wie »Er macht Überstunden, wenn es nötig ist« oder »Er ist bei der Arbeit respektiert« und schlugen ihn seltener für eine Beförderung, ein Führungskräftetraining oder eine Gehaltserhöhung vor. Ob Männer, die in Elternzeit gehen oder wegen der Familie nur halbtags arbeiten, negativer bewertet werden als Frauen, ist unklar. Manche Untersuchungen deuten darauf hin, andere nicht.

Da »kontrastereotypes« Verhalten häufig auf Unverständnis stößt oder gar zu Sanktionen führt, vermeiden es viele. Das zeigt zum Beispiel eine weitere Studie von Rudman, in der die Teilnehmer Dinge gefragt wurden wie »Wann wurde das Haarspray erfunden?« oder »Wer hat zum ersten Mal Flammenwerfer in einer Schlacht eingesetzt?«. Erfahrungsgemäß weiß so etwas kein Mensch. Hinterher erhielten alle Probanden die fingierte Rückmeldung, sie hätten den ersten Platz im Wissensquiz belegt – und zwar entweder in der Kategorie »Männerfakten« oder »Frauenfakten«. Außerdem fragte man sie, ob sie mit der Veröffentlichung ihres Siegs auf einer Homepage einverstanden seien. Männer, die vermeintlich über hervorragendes weibliches Wissen verfügten, und Frauen, die sich besonders gut in der Männerdomäne auskannten, stimmten dem seltener zu. Erkundigte sich der Versuchsleiter anschließend, in welcher Kategorie eine Person gewonnen habe, log diese ihn häufig sogar an.

Welche Konsequenzen Stereotype im Arbeitsalltag haben können, demonstrierte eine Studie der Universität Mailand von 2015. Die Forscher simulierten Gehaltsverhandlungen mit einem weiblichen oder männlichen Chef. Gegenüber einer Vorgesetzten agierten männliche Probanden dabei aggressiver und verlangten einen deutlich höheren Lohn. Sollten sie eine Bonuszahlung mit einem Kollegen teilen, so gaben sie weniger ab, wenn es sich dabei um eine in der Hierarchie höhergestellte Frau handelte. Dieses Verhalten dient laut einer Theorie dazu, das männliche Selbstbild zu schützen, das durch die Konstellation gefährdet ist. Und tatsächlich bewerten Probanden Männer mit einem weiblichen Chef als weniger maskulin als jene mit einem männlichen Chef.

In einem weiteren Versuch überprüften die Wissenschaftler, ob der wahrgenommene Führungsstil die Bereitschaft zu teilen beeinflusst. Einer machtorientierten und ehrgeizigen Vorgesetzten gaben männliche Probanden weniger von ihrem Bonus ab als einem Mann mit diesen Eigenschaften. Gegenüber einer ergebnisorientierten Managerin zeigten sie sich dagegen ähnlich großzügig wie gegenüber einem vergleichbaren Mann. Frauen überließen weiblichen und männlichen Füh-

KURZ ERKLÄRT: STEREOTYPE

Verbreitete Überzeugungen über die Mitglieder einer sozialen Gruppe – etwa Frauen, ethnische Minderheiten oder Homosexuelle. Sie sind nicht immer, aber oft negativ (zum Beispiel »Mädchen sind schlechter in Mathe«) und dienen dazu, komplexe Zusammenhänge zu vereinfachen, indem sie auf Basis von Gruppenzugehörigkeit pauschalisieren. Stereotype können für die betroffenen Gruppen negative Konsequenzen nach sich ziehen, von offener Diskriminierung bis zur selbsterfüllenden Prophezeiung. So schneiden Mädchen tatsächlich weniger gut bei Rechenaufgaben ab, wenn man ihnen zuvor sagt, Mädchen seien darin grundsätzlich schlechter als Jungen.

rungskräften im Schnitt denselben Betrag, egal welchen Führungsstil diese an den Tag legten.

Doch Stereotype sind nicht unveränderlich, sie können sich wandeln. »Das ist aber ein langsamer Prozess«, erklärt Steffens. In einer 2014 veröffentlichten Studie nutzte die Sozialpsychologin den so genannten Impliziten Assoziationstest (siehe »Kurz erklärt« unten). Dieses Verfahren basiert auf der Annahme, man könne über die Reaktionszeit Rückschlüsse auf sexistische oder rassistische Einstellungen ziehen, die Menschen in expliziten Tests möglicherweise verheimlichen würden. Das Ergebnis: Eigenschaften wie »liebevoll« sahen alle eher als weiblich an, »gefühlskalt« als männlich. Sowohl Männer als auch Frauen assoziierten jedoch das eigene Geschlecht implizit mit »Kompetenz«. Dass Menschen dazu neigen, intuitiv ihre soziale Gruppe zu bevorzugen, ist bekannt. Dennoch hatten beide Geschlechter in früheren Untersuchungen Kompetenz stärker Männern zugeschrieben. Auch andere Befunde legen nahe, dass Frauen mittlerweile »männliche« Eigenschaften zugesprochen werden, während sie gleichzeitig nach wie vor als einfühlsam oder unterstützend gelten.

Frauen haben offenbar eine weitere soziale Rolle erhalten. Das Stereotyp des Mannes hat sich dagegen im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte weit weniger verändert. Man kann das sich wandelnde weibliche Stereotyp als positiven Schritt werten. Auf der anderen Seite kann es Frauen überfordern, all diesen Rollen gerecht werden zu wollen. So erledigen laut Befragungen voll berufstätige Frauen trotzdem noch den Großteil der Hausarbeit. Und wenn Frauen etwa 70 und Männer 30 Prozent der Kindererziehung übernehmen, dann haben viele Paare bereits das Gefühl, es gehe bei ihnen gerecht zu. Diese »second shift« (auf Deutsch: zweite Schicht) nach der Arbeit bringe Frauen unter enormen Zeitdruck, erklärt Steffens. Die Zeit fehle dann, um »networking« zu betreiben und die Karriere voranzubringen.

Wie Stereotype gezielt verändert werden können, lässt sich bisher nicht befriedigend beantworten. In einer Studie der Organisationspsychologen Niels Van Quaquebeke und Anja Schmerling von 2010 verbanden Probanden weibliche Vornamen ebenso schnell wie männliche mit Führungsaufgaben, wenn sie zuvor Bilder von Spitzenpolitikerinnen wie Angela Merkel betrachtet hatten. Nach diesem Befund dürften wir hier zu Lande keinen Mangel an weiblichen Führungskräften haben, schließlich begegnet uns die Bundeskanzlerin bereits seit 2005 ständig in den Medien.

Fördert eine Kanzlerin die Gleichstellung?

Dass Merkels Vorbild andere Frauen dazu animiere, Karriere zu machen, ist laut Steffens nicht unbedingt der Fall. Eine Spitzenfrau könne auch abschrecken, wenn Geschlechtsgenossinnen sich nicht mit ihr identifizieren (etwa »Das könnte ich nicht« oder »So wie Angela Merkel will ich nicht sein«). »Ein paar Gegenbeispiele reichen nicht aus, um Stereotype aufzubrechen«, sagt die Sozialpsychologin. Nur wenn mehr Frauen Spitzenpositionen innehätten, stünden auch genügend weibliche Vorbilder zur Wahl.

Steffens vergleicht den Karriereweg von Frauen mit einem Hürdenlauf, der bereits damit beginne, dass Eltern und Lehrer bei Mädchen technische Begabungen und Führungspotenziale weniger gut erkennen. Wer dennoch die »gläserne Decke« durchbricht, den erwartet dahinter eine weitere Hürde, so Michelle Ryan und Alexander Haslam von der University of Exeter. Auf die Spur hatte sie die Journalistin Elizabeth Judge gebracht, die in der englischen Tageszeitung »The Times« im Jahr 2003 resümierte, der Triumphmarsch der Frauen in die Vorstandsetagen habe nur Chaos angerichtet. Judge hatte den Prozentsatz weiblicher Vorstände bei den 100 größten und umsatzstärksten Unternehmen des Landes berechnet. Von jenen zehn Firmen mit den meisten Frauen im Vorstand hatten sechs im Vergleich zu den anderen Top-100-Unternehmen die schlechtesten Leistungen erbracht. Überdurchschnittlich erfolgreich dagegen waren fünf Unternehmen mit männlichen Vorständen gewesen. Waren Frauen schlicht ungeeignet für Führungsaufgaben?

KURZ ERKLÄRT: IMPLIZITER ASSOZIATIONSTEST

Ein sozialpsychologisches Messverfahren, das unbewusste, automatische Assoziationen erfasst. Dem Probanden werden auf dem Bildschirm Wörter wie »liebevoll« präsentiert, die er so schnell wie möglich zwei gegensätzlichen Begriffen einer Kategorie zuordnen soll (etwa Frau *oder* Mann und warm *oder* kalt). Dazu drückt er entsprechende Tasten. Zwei Begriffe (etwa Frau und warm) belegen dabei dieselbe Taste; nach einer gewissen Zeit wechselt die Zuordnung (Mann und warm). Ist der Proband schneller, wenn bei »liebevoll« die Taste für »Frau« und für »warm« dieselbe ist, geht man davon aus, dass diese Begriffe in seinem Gedächtnis implizit miteinander verknüpft sind. Der Test basiert auf der Annahme, Informationen seien im Gedächtnis in Form von assoziativen Netzwerken gespeichert.



MEHR WISSEN

Alles über Geschlechterunterschiede und Gemeinsamkeiten, Rollenverteilungen, Attraktivität und Partnerschaft lesen Sie im **Gehirn&Geist-Dossier 1/2014 »Mann & Frau«:**

www.spektrum.de/artikel/1210098



ISTOCK / GETTY IMAGES / RALPH ORLOWSKI [M]

Angela Merkel ist laut der Forbes-Liste 2015 der zweitmächtigste Mensch der Welt. Insgesamt sind aber nur 9 der 73 einflussreichsten Persönlichkeiten auf der Forbes-Skala Frauen.

Ryan und Haslam erschien Jugdes Schlussfolgerung zu einfach. Sie schauten sich den Datensatz genauer an. Ihr Ergebnis: Vor allem in Krisenzeiten oder wenn sich die Firma in einem Abwärtstrend befindet, werden Frauen an die Spitze berufen. Die beiden Wirtschaftspsychologen nannten ihre Entdeckung die »gläserne Klippe«: Wenn die Firma zu kämpfen hat, ist auch der Chefsessel wacklig und das Risiko zu scheitern besonders groß.

Doch weshalb bekommen Frauen, wenn es brenzlig wird, leichter als sonst das Zepter in die Hand? Sind sie womöglich besonders fähig, knifflige Führungsposten zu übernehmen? Oder schützen Männer Geschlechtsgenossen eher vor einer solchen Lage, indem sie lieber Frauen der Gefahr aussetzen? Männliche Befragte neigten jedenfalls stärker als weibliche dazu, das Phänomen zu verharmlosen oder seine Existenz anzuzweifeln.

Nach einer Überblicksarbeit von Susanne Bruckmüller von der Universität Koblenz-Landau und Kollegen aus dem Jahr 2014 hielten weibliche wie männliche Probanden Frauen tatsächlich oft für besser geeignet als

Die »Frauenquote«

Seit dem 1. Januar 2016 gilt für alle börsennotierten und »voll mitbestimmungspflichtigen« Unternehmen, deren Aufsichtsrat aus ebenso vielen Arbeitnehmern wie Aktionären besteht, eine vorgeschriebene Mindestquote an Frauen von 30 Prozent in Aufsichtsräten. Rund 100 Unternehmen sind von der Regelung betroffen, die meisten von ihnen haben mindestens 2000 Arbeitnehmer. Die Firmen müssen bei jedem neu zu besetzenden Posten im Aufsichtsrat so lange eine Frau (oder einen Mann) berücksichtigen, bis die Geschlechterquote erfüllt ist. Sonst bleibt der Platz leer. Dieselbe Vorgabe besteht auch für Aufsichtsratsgremien, in denen der Bund mehr als zwei Sitze innehat. Etwa 3500 weitere Unternehmen müssen selbst Zielgrößen für Vorstand, Aufsichtsrat und die obersten Managementebenen formulieren, um ihren Frauenanteil zu erhöhen.

Männer, die Führung einer Firma in angespannter wirtschaftlicher Lage zu übernehmen. In »guten Zeiten« tendierten sie hingegen dazu, männliche Kandidaten der weiblichen Konkurrenz vorzuziehen.

»In Krisenzeiten passt das männlich geprägte Bild der idealen Führungskraft nicht mehr so gut«, fasst Bruckmüller die Befunde zusammen. In einer schwierigen Phase erhofften sich Menschen von einem Chef ein gutes Gespür für die Mitarbeiter – etwas, was als typisch weiblich gilt. Manchmal gehe es einer Firma aber auch darum, mit einer weiblichen Führungskraft ein sichtbares Zeichen des Neuanfangs und der Veränderung zu setzen. Gleichzeitig berichteten Frauen in Führungspositionen von wesentlich weniger Unterstützung als Männer, was die Situation für sie besonders schwierig mache.

Vor solchen Mechanismen kann die neue Quotenregelung, die am 1. Januar 2016 in Kraft trat, Frauen nicht schützen. Manuela Schwesig bezeichnet sie dennoch als historischen Schritt. »So selbstverständlich, wie Frauen heute wählen, werden sie in den Führungsetagen mitbestimmen«, glaubt sie. Andere beurteilen das skeptischer. »Die Frauenquote ist nur ein Einstieg«, sagt die Ökonomin Elke Holst. Sie sei das Resultat gescheiterter Selbstverpflichtungen. Und auch in der jetzigen Form appelliere man damit großteils an Firmen, sich freiwillig Quoten aufzuerlegen. Doch die Unternehmenskultur müsse sich grundlegend ändern – etwa in puncto Flexibilität bei Arbeitszeiten und Karrieremodellen.

»Quoten führen zu negativen Nebeneffekten«, sagt Melanie Steffens. Es bestehe die Gefahr eines neuen Stereotyps: das der Quotenfrau, die ihre Position nur ihrem Geschlecht verdankt. Um Skeptiker zu überzeugen, müsse sie härter arbeiten und bessere Ergebnisse liefern. Bekanntermaßen schwächt es das Selbstbild, nur eine Quote zu erfüllen. Erklärt man jemandem, er habe eine Position allein auf Grund seines Geschlechts oder seiner Hautfarbe bekommen, sinkt sein Selbstwertgefühl, und er schätzt seine Fähigkeiten geringer ein als zuvor.

Auf der anderen Seite müsse man Frauen auf ihrem Weg in Spitzenpositionen unterstützen, damit sich langfristig etwas verändert, sagt Steffens. »Wenn wir keine Frauen in der Führungsetage haben, haben wir keine weiblichen Vorbilder. Dann gibt es keine Frauen, die sich für die Position interessieren, und so ändern sich auch die Geschlechterstereotype nicht«, fasst sie die Krux zusammen. Susanne Bruckmüller sieht das ähnlich. Sie hofft, dass durch die Quote Frauen in Führungspositionen auf lange Sicht selbstverständlicher werden und Stereotype aufweichen. »Doch Phänomene wie die gläserne Klippe verdeutlichen die Grenzen von Quotenregelungen«, sagt die Sozialpsychologin. Gleichberechtigung sei eben mehr als nur ein Zahlenspiel. ★

LITERATURTIPP

Steffens, M. C., Ebert, I. D.: Frauen – Männer – Karrieren. Eine sozialpsychologische Perspektive auf Frauen in männlich geprägten Arbeitskontexten. *Springer, Wiesbaden 2016*
Ein leicht verständlicher und guter Überblick zum Thema

QUELLEN

Bruckmüller, S. et al.: Beyond the Glass Ceiling: The Glass Cliff and its Lessons for Organizational Policy. *In: Social Issues and Policy Review 8, S. 202–232, 2014*

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz: Fragen und Antworten zu dem Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst. *Juli 2015. PDF abrufbar unter:* **http://t1p.de/0ymw**

Holst, E., Kirsch, A.: Weiterhin kaum Frauen in den Vorständen großer Unternehmen: Auch Aufsichtsräte bleiben Männerdomänen. *In: DIW-Wochenbericht 82, S. 47–60, 2015*

Weitere Quellen im Internet: www.spektrum.de/artikel/1390059

STEREOTYPE Manche diskriminierende Aussage mag auf den ersten Blick sogar gut gemeint erscheinen – ist deshalb aber nicht weniger bedenklich. Ein Gespräch mit der Sozialpsychologin Julia Becker über den schmalen Grat zwischen Chauvi und Charmeur.

»Sexismus ist heute subtiler«


PSI-STUDIOS, MARBURG

Julia Becker studierte Psychologie an der Philipps-Universität Marburg und promovierte anschließend im Graduiertenkolleg »Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit«. Seit 2013 ist sie Professorin für Sozialpsychologie an der Universität Osnabrück. Sie traf in ihrer akademischen Laufbahn immer wieder auf Fälle von Sexismus, etwa wenn Professoren den Studentinnen raten, sie sollten zur Prüfung ein Top mit tiefem Ausschnitt und ein leichtes Parfüm tragen – das könne die Notenfindung begünstigen.

Frau Professor Becker, Sie untersuchen in Experimenten und Befragungen, welche Formen von Sexismus es gibt und was sie bewirken. Wie kamen Sie zu diesem Forschungsgebiet?
Ich habe in einem Graduiertenkolleg über gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit promoviert. Im Rahmen dieses Projekts wurden verschiedene Formen von Vorurteilen untersucht, klassischerweise vor allem Ausländerfeindlichkeit und Rechtsextremismus. Sexismus hatten Psychologen bisher jedoch noch nicht sehr intensiv erforscht. Ich fand das Thema besonders spannend, weil sich in Befragungen immer wieder zeigt, dass erstaunlich viele Frauen selbst sexistische Ansichten teilen. Sie stimmen häufig etwa Aussagen zu wie »Frauen sollten sich wieder stärker auf ihre Rolle als Ehefrau und Mutter besinnen«. Gut ein Fünftel der weiblichen Befragten in repräsentativen Erhebungen bejahen dies.

Was genau ist Sexismus?
Zunächst einmal verstehen wir darunter alle negativen Einstellungen oder Verhaltensweisen, die einem Menschen allein auf Grund seines Geschlechts entgegengebracht werden. Das kann sich im Prinzip sowohl gegen Männer als auch gegen Frauen richten – doch natürlich sind von Sexismus vor allem Frauen betroffen. Aller-

dings muss man gleich dazusagen, dass es auch wohlmeinende oder »benevolente« Formen von Sexismus gibt. Denn an sich positive Haltungen gegenüber Frauen können ebenfalls dazu benutzt werden, den ungleichen Status zwischen den Geschlechtern zu betonen oder aufrechtzuerhalten.

Hätten Sie ein Beispiel parat, wie das konkret aussieht?
Beim wohlwollenden Sexismus steht etwa die Rolle des männlichen Beschützers im Vordergrund. Frauen werden als hilfsbedürftig, kindlich oder inkompetent dargestellt. »Lass mich das mal machen, du als Frau brauchst dich damit doch nicht herumzuschlagen«, heißt es dann beispielsweise. Feindseliger Sexismus bedient demgegenüber meist Klischees, die von Männern als bedrohlich wahrgenommen werden, etwa das der Feministin oder der Karrierefrau. Aus Furcht, durch sie an Macht oder Einfluss zu verlieren, konstruieren Männer bestimmte Negativbilder – zum Beispiel »die verbiesterte Emanze« – und werten die Betreffende damit ab. Auch sexuelle Attraktivität kann instrumentalisiert werden, indem man auf die Qualitäten der Frau als Verführerin abhebt, die durch ihre körperlichen Attribute statt mit Sachverstand bei Kollegen oder auch beim Chef punktet.

»Wer das Wesen der Frau oft in positiver Richtung verklärt, ist meist auch eher bereit, negativ-sexistisch aufzutreten«

Lässt sich sogar das Türaufhalten als eine Form von wohlwollendem Sexismus betrachten?
Nun, Männer halten ja durchaus auch anderen Männern die Tür auf. Das ist eher eine konventionalisierte Geste der Höflichkeit.

Wie unterscheidet sich der heutige Sexismus von dem »alter Schule«?
Ich denke, Sexismus ist heute oft subtiler als früher. Die Frau als wunderbares, warmherziges Wesen zu idealisieren, die dem Mann moralisch überlegen ist oder ihm mit ihrer Fürsorge als emotionale Stütze dient – auch das ist sexistisch, da es der Frau eine ganz bestimmte Rolle zuweist. Wie wir in unseren Untersuchungen herausfanden, hängen beide Formen, der feindselige und der wohlwollende Sexismus, überraschend eng miteinander zusammen. Das bedeutet: Wer das Wesen der Frau in positiver Richtung verklärt, ist meist auch eher bereit, negativ-sexistisch aufzutreten. Letzteres wird mitunter nur als Wohlwollen getarnt. Wenn man etwa meint, eine Frau sollte abends nicht allein ausgehen und sich amüsieren, sagt man heute eben nicht mehr »Das gehört sich nicht«. Stattdessen gibt man vielleicht vor, dass man sich Sorgen macht. Letztlich sollten sich Frauen in der Gesellschaft aber doch genauso frei bewegen können wie Männer.

Viele Rollenbilder von früher erscheinen heute antiquiert. Liegt Sexismus im Auge des Betrachters, oder kann man dafür feste Kriterien angeben?

Kurze Geschichte des Sexismus

In der Debatte über verbale Diskriminierung und Übergriffe von Männern gegenüber Frauen ist heute wie selbstverständlich von »Sexismus« die Rede. Doch woher stammt dieses Wort?

In Deutschland wurde der Ausdruck vor allem durch das gleichnamige Buch der Feministin Marielouise Jurreit aus dem Jahr 1976 populär. Sie bediente sich dabei einer von der US-amerikanischen Frauenbewegung geprägten Begriffsanalogie zum Rassismus, welche die institutionalisierte Unterdrückung und Benachteiligung von Frauen beschrieb. Es gibt allerdings auch eine Reihe von Vorläufern. So erkannte etwa die Romanistin und Frauenrechtlerin Käthe Schirmacher (1865–1930) – eine der ersten Frauen in Deutschland, die einen Doktortitel erwarb – schon 1907 ein »Geschlechtsvorurteil in der Sprache», das sie als Sexualismus bezeichnete. Die Feministin Simone de Beauvoir (1908–1986) sprach vom »Sexus« als einem gesellschaftlichen Konstrukt von Weiblichkeit, an die typisch patriarchalische Forderungen gestellt würden (Häuslichkeit, Kinderpflege, sexuelle Unterwerfung).

In der modernen Vorurteilsforschung ist von Geschlechterstereotypen die Rede, wenn Menschen anderen allein auf Grund ihres Geschlechts bestimmte Fähigkeiten oder Rollen zuschreiben. Üblicherweise steht beim Sexismus die Distanzierung oder Abwertung des Gegenübers im Vordergrund, so dass der Ausdruck eine deutlich negative Wertung beinhaltet. Wohl auch deshalb ist er vor allem in der politischen Diskussion gebräuchlich.



REPRO: GEHIRN&GEIST

Vorwiegend heiter, gern zotig – RAINER BRÜDERLE ist zwischen Weißwein und „Körbchengröße 90 zu Hause. Modern ist anders. stern-Reporterin Laura Himmelreich über ihre ganz eigenen Erfahrungen mit dem Mann, dem die FDP jetzt folgt

Der Herrenwitz

Politik

Für mich ist es nicht immer angenehm, 29 Jahre alt zu sein, eine Frau und Politikjournalistin. Das liegt an Männern wie Rainer Brüderle, der neuen, nun ja, Lichtgestalt der FDP.

Es war vor einem guten Jahr, in der Nacht vor dem Dreikönigstreffen in Stuttgart. Wie jedes Jahr stehen Journalisten und Liberale an der Bar des Hotels Maritim zusammen. Rainer Brüderle hat ein Glas Weißwein in der Hand. Ich möchte von ihm wissen, wie er es findet, im fortgeschrittenen Alter zum Hoffnungsträger aufzusteigen. Er will lieber über etwas anderes sprechen: mein Alter. Auf 28 Jahre schätzt er mich. Ich sehe ihn erstaunt an, weil das zu diesem Zeitpunkt stimmt. „Mit Frauen in dem Alter", sagt Brüderle, „kenne ich mich aus."

Ich frage, was er in seiner Rede wenige Stunden zuvor meinte, als er beklagte, Deutschland verändere sich nicht schnell genug. Brüderle möchte wissen, woher ich komme.

„München", antworte ich.

Dort seien die Frauen eigentlich trinkfest, sagt er und blickt skeptisch auf die Cola Light in meiner Hand. Ich sage ihm, dass ich privat, zum Beispiel auf dem Oktoberfest, durchaus Alkohol trinke. Brüderles Blick wandert auf meinen Busen. „Sie können ein Dirndl auch ausfüllen."

Im Laufe unseres Gesprächs greift er nach meiner Hand und küsst sie. „Ich möchte, dass Sie meine Tanzkarte annehmen."

„Herr Brüderle", sage ich, „Sie sind Politiker, ich bin Journalistin."

„Politiker verfallen doch alle Journalistinnen", sagt er.

Ich sage: „Ich finde es besser, wir halten das hier professionell."

„Am Ende sind wir alle nur Menschen."

•

Rainer Brüderle lässt keine Gelegenheit aus, um zu betonen, dass er gern trinkt („Wer nichts trinkt, ist mir verdächtig"). Und dass er Frauen schön findet.

Brüderle wurde 1945 geboren. Frauen lernte er kennen, als es noch Tanzkarten gab. Der →

NÄHE UND DISTANZ

Laura Himmelreich arbeitet seit 2010 im Hauptstadtbüro des stern. Die 29-Jährige ist dort unter anderem für die FDP zuständig. Sie hat Aufbruch und Niedergang Philipp Röslers journalistisch begleitet; die allermeisten Liberalen hat sie dabei als professionell und höflich erlebt. Rainer Brüderle war eine Ausnahme

stern 47

Politikjournalistin Laura Himmelreich machte 2013 im »Stern« publik, wie der damalige FDP-Spitzenpolitiker Rainer Brüderle in Gesprächen mit ihr mehrfach auf ihre Oberweite anspielte. Der Artikel stieß eine Debatte um die Diskriminierung von Frauen an.

Ich meine, man erkennt Sexismus weniger an der konkreten Handlung oder Äußerung selbst als daran, was der Betreffende damit bezweckt. Wer Unterschiede allein auf Grund des Geschlechts betont und sie für seine Zwecke einsetzt – sei es, um Kritik abzuwehren oder um andere abzuwerten oder zu manipulieren –, der handelt sexistisch. Es passiert allerdings auch, dass man sexistisch handelt, ohne dies bewusst zu steuern. Wir lassen uns im Alltag eben schnell von Stereotypen leiten.

Sie sprechen auch von »modernem Sexismus« – was ist darunter zu verstehen?

Dieser Begriff beschreibt eine Haltung, die bestehende Diskriminierung leugnet. Etwa wenn Männer angeben, die Ungleichheit zwischen den Geschlechtern sei doch längst überwunden und Frauen würden gar nicht mehr benachteiligt. Laut aktuellen Studien glauben rund 60 Prozent der Deutschen, Diskriminierung von Frauen sei hier zu Lande kein Problem mehr. Mit dieser Begründung lehnen sie häufig alles ab, was Diskriminierung verhindern helfen soll. Wo es kein Problem gibt, muss man schließlich auch nichts dagegen unternehmen.

Ist Sexismus eher eine Typfrage, oder gibt es Bedingungen, unter denen im Prinzip jeder Mann anfällig dafür ist?

Der feindselige Sexismus dient wie gesagt vor allem dazu, echte oder vermeintliche Bedrohung abzuwehren. So mancher Mann fühlt sich vielleicht von den beruflichen Ambitionen einer Kollegin bedroht und bedient dann – wenn auch vielleicht scherzhaft verpackt – das Klischee der zickigen Karrierefrau. Hier richtet sich der Sexismus nicht gegen Frauen im Allgemeinen, sondern gegen einen bestimmten Typus. In einem Fall wie dem des FDP-Politikers Rainer Brüderle, der eine Journalistin, statt auf ihre Frage zu antworten, auf ihre Ober-

weite anspricht, geht es natürlich darum, Kritik abzuwehren und durch den fehlenden Respekt gegenüber dem anderen vom eigentlichen Thema, der Politik, abzulenken. Es war schon bemerkenswert, wie viel Zustimmung Frau Himmelreich dafür erntete, dass sie diesen schlechten Stil 2013 öffentlich moniert hat.

Ein häufiges Problem dabei ist ja die Zwickmühle, in die Frauen schnell kommen, wenn sie mit Sexismus konfrontiert werden: Sprechen sie es an oder wehren sie sich, gelten sie als überempfindlich; gehen sie darüber hinweg, erscheint das oft als stillschweigende Zustimmung. Wie kommt frau aus diesem Dilemma heraus?
Das ist tatsächlich für viele Betroffene ein Problem. In einer meiner eigenen Studien zeigte sich, dass Frauen, die wohlwollenden Sexismus ablehnen, von Männern und Frauen als weniger sympathisch eingeschätzt werden. Sie gelten als verstockt, humorlos oder gar als Emanzen. Umgekehrt haben Männer, die sich nicht helfen oder bevormunden lassen wollen, keine negativen Folgen zu befürchten. Auf die Frauen selbst wirkt das offene Ansprechen dennoch meist entlastend. Sie können besser damit abschließen und wieder zur Sachebene zurückkehren, wenn sie ihrem Unmut Luft gemacht haben. Zudem werden sie von anderen mehr respektiert und als sozial kompetenter eingeschätzt, als wenn sie nichts sagen. Insofern ist es sicher gut, nicht einfach darüber hinwegzugehen. Der Gefahr, dann als verstockt oder unsympathisch zu gelten, lässt sich gut mit Ironie und Witz vorbeugen.

»Sexismus offen anzusprechen, wirkt entlastend. Frauen können besser zur Sachebene zurückkehren, wenn sie ihrem Unmut Luft gemacht haben«

Warmherzig, aber inkompetent

In einem Experiment untersuchte Julia Becker mit Kollegen, wie Frauen wirken, die bevormundende Hilfe eines Manns bei einem Computerproblem annehmen oder ablehnen. Ließen sich die Betreffenden helfen, galten sie Beurteilern beiderlei Geschlechts als warmherzig, aber für einen Managementjob als eher unpassend. Ablehnende Frauen wiederum erschienen ihnen für Pflegeberufe weniger geeignet.

(Becker, J. C. et al.: Damned if She Does, Damned if She Doesn't: Consequences of Accepting versus Confronting Patronizing Help for the Female Target and Male Actor. In: Eur. J. Soc. Psychol. 41, S. 761–773, 2011)

Wie jene französische Journalistin, die die ständigen Blicke eines Interviewpartners auf ihren Busen mit den Worten quittierte: »Die können nicht sprechen«?
Ja, zum Beispiel.

Dass Frauen mitunter auch Sexismus instrumentalisieren – ich denke etwa an Ratschläge wie »Sei schlau, stell dich dumm« von B-Promi Daniela Katzenberger –, ist dem Abbau solcher Tendenzen in der Gesellschaft nicht unbedingt förderlich, oder?
Das halte ich eher für ein Medienphänomen. Verona Feldbusch hat diesen Typus des gewitzten Dummerchens populär gemacht. Doch die wenigsten Frauen wollen von anderen tatsächlich so wahrgenommen werden.

Ist Sexismus heute zwar anders als früher, aber nicht unbedingt seltener?
Meiner Ansicht nach ist der klassische Sexismus nicht mehr so fest in der Gesellschaft verankert wie einst und wird auch nicht mehr so offen zur Schau gestellt. Doch auch die subtileren Formen, von denen wir sprachen, sind durchaus bedenklich. Denn sie dienen ja letztlich nur dazu, bestehende Macht- und Abhängigkeitsverhältnisse zu stützen. Und die sehen in vielen Lebensbereichen eben immer noch so aus, dass Frauen das Nachsehen haben. ★

Das Interview führte Steve Ayan, *Redakteur bei »Gehirn &Geist«.*

WEBTIPP

Weitere Kommentare zur Sexismus-Debatte finden Sie im Internet unter:

www.gehirn-und-geist.de/sexismus

Psycho&Logisch

Wie wir denken, fühlen, handeln:
Psychologen und Hirnforscher erklären in **Gehirn&Geist**,
was in unseren Köpfen vorgeht.
Lernen Sie sich von ganz neuen Seiten kennen!



Gehirn&Geist

Wissen ist Kopfsache.

Testen Sie jetzt 3 aktuelle Ausgaben von **Gehirn&Geist** im Miniabo!

www.gehirn-und-geist.de/miniabo



Das Rechercheportal für herausragende Wissenschaftlerinnen

AcademiaNet ist ein einzigartiger Service für Entscheidungsträger aus Wissenschaft und Industrie ebenso wie für Journalisten und Veranstalter von Tagungen und Kongressen. Hier finden Sie hoch qualifizierte Akademikerinnen, die neben ihren hervorragenden fachlichen Qualifikationen auch Führungserfahrung und Managementfähigkeiten vorweisen können.

AcademiaNet, das europäische Rechercheportal für herausragende Wissenschaftlerinnen, bietet:

- Profile hoch qualifizierter Akademikerinnen aller Fachrichtungen – ausgewählt von Vertretern renommierter Wissenschaftsorganisationen und Industrieverbände
- Individuelle Suchmöglichkeiten nach Fachrichtungen, Arbeitsgebieten und weiteren Kriterien
- Aktuelle Beiträge zum Thema »Frauen in der Wissenschaft«

Robert Bosch Stiftung

Spektrum DER WISSENSCHAFT

nature

Eine Initiative der Robert Bosch Stiftung in Zusammenarbeit mit Spektrum der Wissenschaft und der nature publishing group

www.academia-net.de